|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej** | | | | | | | | | | |
| **Kierunek studiów: Ekonomia** | | | | | | | | | | |
| **Moduł / przedmiot: Przedmioty swobodnego wyboru/** **Coaching** | | | | | | | | | | |
| **Profil kształcenia: praktyczny** | | | | | | | | | | |
| **Poziom kształcenia: studia I stopnia** | | | | | | | | | | |
| **Liczba godzin w semestrze** | | 1 | | | | 2 | | | 3 | |
| I | | II | | III | IV | | V | **VI** |
| **Studia stacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e)\* | |  | |  | |  |  | |  | **16w/25pr** |
| **Studia niestacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e) | |  | |  | |  |  | |  | **16w/25pr** |
| **WYKŁADOWCA** | | Dr Sabina Ratajczak, dr Magdalena Kraczla, dr Anna Syrek-Kosowska | | | | | | | | |
| **FORMA ZAJĘĆ** | | Wykład, projekt | | | | | | | | |
| **CELE PRZEDMIOTU** | | Nabycie przez studentów wiedzy i umiejętności na temat coachingu i jego specyfiki w biznesie.  Poznanie modeli struktur prowadzenia coachingu w organizacji oraz jego ewaluacji. Poznanie specyfiki coachingowego stylu zarządzania w biznesie. | | | | | | | | |
| **Efekt przedmiotowy** | **Odniesienie do efektów** | | | | **Opis efektów kształcenia** | | | **Sposób weryfikacji efektu** | | |
| kierunkowych | | obszarowych | | Wiedza | | | | | |
| 1 | E\_W01  E\_W08  E\_W13 | | S1P\_W01  S1P\_W06  S1P\_W07 | | nabycie wiedzy na temat coachingu i jego specyfiki w odróżnieniu od innych działań rozwojowych, | | | Test. | | |
| 2 | E\_W01  E\_W08  E\_W13 | | S1P\_W01  S1P\_W06  S1P\_W07 | | nabycie wiedzy na temat metod analizy potrzeb rozwojowych w organizacji | | | Test. | | |
| 3 | E\_W01  E\_W08  E\_W13 | | S1P\_W01  S1P\_W06  S1P\_W07 | | nabycie wiedzy o modelach i strukturach coachingowych, | | | Test. | | |
| 4 | E\_W01  E\_W08  E\_W13 | | S1P\_W01  S1P\_W06  S1P\_W07 | | nabycie wiedzy o coachingowy stylu zarządzania, | | | Test. | | |
| 5 | E\_W01  E\_W08  E\_W13 | | S1P\_W01  S1P\_W06  S1P\_W07 | | nabycie wiedzy o ewaluacji procesów coachingowych, superwizji, | | | Test. | | |
| 6 | E\_W01  E\_W08  E\_W13 | | S1P\_W01  S1P\_W06  S1P\_W07 | | wymienia i opisuje narzędzia stosowane w coachingu. | | | Test. | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Umiejętności | | | | | | |
| 7 | E\_U06  E\_U11  E\_U16  E\_U17  E\_U19 | | S1P\_U06  S1P\_U07  S1P\_U10  S1P\_U11 | Analizuje działania rozwojowe pod kątem doboru do celów organizacji | | * Feedback od prowadzącego po sesji prowadzonej przez studenta, * dyskusja na wykładzie. |
| 8 | E\_U06  E\_U11  E\_U16  E\_U17  E\_U19 | | S1P\_U06  S1P\_U07  S1P\_U10  S1P\_U11 | wybiera odpowiednie działania rozwojowe w organizacji w odniesieniu do jej celów – korzyści i minusy coachingu | | * Feedback od prowadzącego po sesji prowadzonej przez studenta, * dyskusja na wykładzie. |
| 9 | E\_U06  E\_U11  E\_U16  E\_U17  E\_U19 | | S1P\_U06  S1P\_U07  S1P\_U10  S1P\_U11 | umiejętnie wybiera i wdraża modele i struktury coachingowe | | * Feedback od prowadzącego po sesji prowadzonej przez studenta, * dyskusja na wykładzie. |
| 10 | E\_U06  E\_U11  E\_U16  E\_U17  E\_U19 | | S1P\_U06  S1P\_U07  S1P\_U10  S1P\_U11 | potrafi praktycznie zastosować narzędzia stosowane w coachingu | | * Feedback od prowadzącego po sesji prowadzonej przez studenta, * dyskusja na wykładzie. |
| Kompetencje społeczne | | | | | | |
| 11 | E\_K01 | | S1P\_K01  S1P\_K04  S1P\_K06 | przekonuje do skuteczności coachingu w organizacji i stylu zarządzania, | | * Feedback od prowadzącego po sesji prowadzonej przez studenta, * Zaangażowanie studenta w dyskusję na wykładzie. |
| **Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)\*\*** | | | | | | |
| **Stacjonarne**  udział w wykładach = 16  udział w ćwiczeniach =  przygotowanie do ćwiczeń =  przygotowanie do wykładu = 14  przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 20  realizacja zadań projektowych =25  e-learning =  zaliczenie/egzamin =2  inne (zebranie materiałów do opracowania projektu) = 25  **RAZEM:102**  **Liczba punktów ECTS:4**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:2** | | | | | **Niestacjonarne**  udział w wykładach = 16  udział w ćwiczeniach =  przygotowanie do ćwiczeń =  przygotowanie do wykładu = 14  przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 20  realizacja zadań projektowych =25  e-learning =  zaliczenie/egzamin =2  inne (zebranie materiałów do opracowania projektu) = 25  **RAZEM:102**  **Liczba punktów ECTS:4**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:2** | |
| **WARUNKI WSTĘPNE** | | Brak | | | | |
| **TREŚCI PRZEDMIOTU**  **(**z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | | Treści realizowane w formie bezpośredniej:   * Coaching – definicje, historia coachingu w biznesie * Coaching a inne formy działań rozwojowych: szkolenia, psychoterapia, doradztwo, konsulting, poradnictwo * Rodzaje coachingu * Coaching w biznesie model według M.J. Cavanagh, A. M. Grant * Metody prowadzenia coachingu * Coaching jako proces zmiany człowieka – teoretyczny Model Zmiany Zachowania (j. Prochaska i in.) * Metody badania potrzeby coachingu w organizacji: ocena pracownicza, badania psychometryczne, DC, programy TT, HP etc. * Wybrane Modele i struktury prowadzenia coachingu: modele: Co-Active Coaching, R. Dilts’a, SCORE, GROW * Coaching jako styl zarządzania * Psychologia w coachingu (m.in.:„coaching psychology”, psychologia pozytywna) * Metody oceny projektu coachingowego w organizacji * Superwizja coachingu * Edukacja coachów   Treści realizowane w formie e-learning: nie dotyczy | | | | |
| **LITERATURA**  **OBOWIĄZKOWA** | | * J. Clifford, S. Thorpe „Podręcznik coachingu” * M. Sidor-Rządkowska „Coaching. Teoria, praktyka, studia przypadków” * S. Bavister, A. Vickers „Coaching” | | | | |
| **LITERATURA**  **UZUPEŁNIAJĄCA** | | * E. Trzebińska „Psychologia pozytywna” * S. Johnson „Kto zabrał mój ser?” * B.Peltier „Psychologia coachingu kadry menedżerskiej. Teoria i zastosowanie”. * S.Palmer, A.Whybrow „Handbook of Coaching Psychology” * M.Cavanagh, A.M.Grant, T.Kemp „Evidence-Based Coaching” * A.Syrek-Kosowska „Jak wdrażać kulturę coachingową w firmie” (artykuł DZIENNIK, 12 stycznia 2009) * Syrek-Kosowska „Jak wykorzystasz coaching operacyjny, by lepiej zarządzać działem sprzedaży?” (artykuł "Zarządzanie Działem Sprzedaży" - wyd. Wiedza i Praktyka, wrzesień 2008) * A.Syrek-Kosowska „Coaching menedżera sprzedaży” (artykuł "Zarządzanie Działem Sprzedaży" - wyd. Wiedza i Praktyka, lipiec 2008) * Syrek-Kosowska, A. Chmiel „Lider Przyszłości „(artykuł PERSONEL I ZARZĄDZANIE, maj 2008) * P. Smółka „Coaching. Inspiracje z perspektywy nauki, praktyki i klientów” * M. B. O′Neil „Coaching dla kadry menedżerskiej” * O. Rzycka, W. Porosło „ Menedżer coachem, jak rozmawiać, by osiągnąć rezultaty” * Syrek-Kosowska [„ Pani Terapia z Panem Coachingiem – czy to małżeństwo może się (nie) udać?”](http://www.csipb.pl/uploads/Pani%20Terapia%20z%20Panem%20Coachingiem_czy%20to%20małżeństwo%20może%20się%20(nnie)%20udać_A_Syrek-Kosowska.pdf) w: “ [Life Coaching, Relacje w równowadze](http://sklep.focus.pl/545385,Ksiazki_Pozostale-zainteresowania_Life-Coaching-Relacje-w-Rownowadze.html%20)” red. Katarzyny Ramirez-Cyzio * Syrek-Kosowska, S. Palmer [“Cognitive Behavioral Coaching in business-selected techniques”](http://www.eoficyna.com.pl/x_C_I__P_40156157__PZTA_0D.html) w: Coaching Review, s:4-18 * A.Syrek-Kosowska, J. Szepieniec „Zdobywanie szczytów – business coaching w małej firmie” w: [Coaching. Katalizator rozwoju organizacji](http://www.dobreksiazki.pl/b18004-coaching-katalizator-rozwoju-organizacji.htm) (red. L. Czarkowska), s: 316-338 * A.Syrek-Kosowska „Case study - indywidualne wsparcie w kryzysie - coaching menedżera” (artykuł "Zarządzanie Działem Sprzedaży", wyd. Wiedza i Praktyka, sierpień 2009) | | | | |
| **METODY NAUCZANIA**  **(**z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | | W formie bezpośredniej:   * wykład * prezentacja * film video * studium przypadku   W formie e-learning: nie dotyczy | | | | |
| **POMOCE NAUKOWE** | | Flipchart + mazaki | | | | |
| **PROJEKT**  **(o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)** | | Cel: Ugruntowanie wiedzy i umiejętności w zakresie coachingu  Tematyka: Projekcja rozmowy coachingowej w wybranym stylu coachingu | | | | |
| **SPOSÓB ZALICZENIA** | | * Wykład - zaliczenie z oceną * Projekt – zaliczenie bez oceny | | | | |
| **FORMA I WARUNKI ZALICZENIA** | | * zaliczenie na ocenę, obecność na wykładzie, * warunkiem uzyskania zaliczenia jest zdobycie pozytywnej oceny ze wszystkich form zaliczenia przewidzianych w programie zajęć z uwzględnieniem kryteriów ilościowych oceniania określonych w Ramowym Systemie Ocen Studentów w Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej. | | | | |