|  |
| --- |
| **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\_W01E\_W08E\_W13 | S1P\_W01S1P\_W06S1P\_W07 | nabycie wiedzy na temat coachingu i jego specyfiki w odróżnieniu od innych działań rozwojowych,  | Test. |
| 2 | E\_W01E\_W08E\_W13 | S1P\_W01S1P\_W06S1P\_W07 | nabycie wiedzy na temat metod analizy potrzeb rozwojowych w organizacji | Test. |
| 3 | E\_W01E\_W08E\_W13 | S1P\_W01S1P\_W06S1P\_W07 | nabycie wiedzy o modelach i strukturach coachingowych, | Test. |
| 4 | E\_W01E\_W08E\_W13 | S1P\_W01S1P\_W06S1P\_W07 | nabycie wiedzy o coachingowy stylu zarządzania, | Test. |
| 5 | E\_W01E\_W08E\_W13 | S1P\_W01S1P\_W06S1P\_W07 | nabycie wiedzy o ewaluacji procesów coachingowych, superwizji, | Test. |
| 6 | E\_W01E\_W08E\_W13 | S1P\_W01S1P\_W06S1P\_W07 | wymienia i opisuje narzędzia stosowane w coachingu. | Test. |

|  |
| --- |
| Umiejętności |
| 7 | E\_U06E\_U11E\_U16E\_U17E\_U19 | S1P\_U06S1P\_U07S1P\_U10S1P\_U11 | Analizuje działania rozwojowe pod kątem doboru do celów organizacji | * Feedback od prowadzącego po sesji prowadzonej przez studenta,
* dyskusja na wykładzie.
 |
| 8 | E\_U06E\_U11E\_U16E\_U17E\_U19 | S1P\_U06S1P\_U07S1P\_U10S1P\_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\_U06E\_U11E\_U16E\_U17E\_U19 | S1P\_U06S1P\_U07S1P\_U10S1P\_U11 | umiejętnie wybiera i wdraża modele i struktury coachingowe | * Feedback od prowadzącego po sesji prowadzonej przez studenta,
* dyskusja na wykładzie.
 |
| 10 | E\_U06E\_U11E\_U16E\_U17E\_U19 | S1P\_U06S1P\_U07S1P\_U10S1P\_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\_K01S1P\_K04S1P\_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 = 16udział w ćwiczeniach = przygotowanie do ćwiczeń = przygotowanie do wykładu = 14przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 20realizacja zadań projektowych =25e-learning =zaliczenie/egzamin =2inne (zebranie materiałów do opracowania projektu) = 25**RAZEM:102****Liczba punktów ECTS:4****w tym w ramach zajęć praktycznych:2** | **Niestacjonarne**udział w wykładach = 16udział w ćwiczeniach = przygotowanie do ćwiczeń = przygotowanie do wykładu = 14przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 20realizacja zadań projektowych =25e-learning =zaliczenie/egzamin =2inne (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%20ma%C5%82%C5%BCe%C5%84stwo%20mo%C5%BCe%20si%C4%99%20%28nnie%29%20uda%C4%87_A_Syrek-Kosowska.pdf) w: “ [Life Coaching, Relacje w równowadze](http://sklep.focus.pl/545385%2CKsiazki_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 coachinguTematyka: 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.
 |