

Efekty uczenia się dla studiów podyplomowych:

Coaching menedżerski

Kod składnika opisu charakterystyk drugiego stopnia efektów uczenia się dla kwalifikacji na poziomach 6-8 Polskiej Ramy Kwalifikacji lub/i kod składnika opisu efektów uczenia się charakterystyk drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym – poziomy 1-8	Opis charakterystyk drugiego stopnia efektów uczenia się dla kwalifikacji na poziomach 6-8 Polskiej Ramy Kwalifikacji lub/i opis charakterystyk drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym – poziomy 1-8	Symbol efektu uczenia się dla studiów podyplomowych	Opis efektów uczenia się dla studiów podyplomowych
1	2	3	4
WIEDZA: absolwent zna i rozumie			
P7S_WK	fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji podstawowe ekonomiczne, prawne, etyczne i inne uwarunkowania różnych rodzajów działalności zawodowej związanej z kierunkiem studiów, w tym podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego podstawowe zasady tworzenia i rozwoju różnych form przedsiębiorczości	SP_P7S_WK1	teorie oraz ogólną metodologię procesu coachingu, prowadzenie sesji, zasady
		SP_P7S_WK2	zna charakter, miejsce i znaczenie coachingu w organizacji, rolę coachingu w doskonaleniu organizacji
		SP_P7S_WK3	zna i rozumie zasady zarządzania coachingiem w organizacji, zasady etyczne, coachingowy styl kierowania
P7S_WG	w pogłębionym stopniu – wybrane fakty, obiekty i zjawiska oraz dotyczące ich metody i teorie wyjaśniające złożone zależności między nimi, stanowiące zaawansowaną wiedzę ogólną z	SP_P7S_WG1	Pojęcie i różne rodzaju coachingu oraz metod ich zastosowania; potrafi poprawnie się komunikować
		SP_P7S_WG2	zasady i cele pracy coacha, zasady funkcjonowania

	zakresu dyscyplin naukowych lub artystycznych tworzących podstawy teoretyczne, uporządkowaną i podbudowaną teoretycznie wiedzę obejmującą kluczowe zagadnienia oraz wybrane zagadnienia z zakresu zaawansowanej wiedzy szczegółowej – właściwe dla programu studiów, a w przypadku studiów o profilu praktycznym – również zastosowania praktyczne tej wiedzy w działalności zawodowej związanej z ich kierunkiem główne tendencje rozwojowe dyscyplin naukowych lub artystycznych, do których jest przyporządkowany kierunek studiów – w przypadku studiów o profilu ogólnoakademickim	SP_P7S_WG3	organizacji funkcjonowanie organizacji skupiających coachów w kontekście doskonalenia programów szkoleniowych, doradztwa
UMIEJĘTNOŚCI: absolwent potrafi			
P7S_UW	wykorzystywać posiadaną wiedzę – formułować i rozwiązywać złożone i nietypowe problemy oraz innowacyjnie wykonywać zadania w nieprzewidywalnych warunkach przez: – właściwy dobór źródeł i informacji z nich pochodzących, – dokonywanie oceny, krytycznej analizy, syntezy, twórczej interpretacji i prezentacji tych informacji, – dobór oraz stosowanie właściwych metod i narzędzi, – w tym zaawansowanych technik informacyjno-komunikacyjnych, – przystosowanie istniejących lub opracowanie nowych metod i narzędzi wykorzystywać posiadaną wiedzę – formułować i rozwiązywać problemy oraz wykonywać zadania typowe dla działalności zawodowej związanej z kierunkiem studiów – w przypadku studiów o profilu praktycznym formułować i testować hipotezy związane z prostymi problemami badawczymi – w przypadku studiów o profilu ogólnoakademickim formułować i testować hipotezy związane z prostymi problemami wdrożeniowymi – w przypadku studiów o profilu praktycznym	SP_P7S_UW1	wyszukiwać informacje odnośnie coachingu i modeli implementacji w organizacji
		SP_P7S_UW2	rozpoznawać problemy organizacyjne w przedsiębiorstwach w obszarze podprocesów organizacyjnych
		SP_P7S_UW3	przeprowadzić sesję coachingową z klientem, zaplanować model kompetencyjny w organizacji
P7S_UK	komunikować się na tematy specjalistyczne ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców; prowadzić debatę posługiwać się językiem obcym na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	SP_P7S_UK1	interpretować komunikaty werbalne i niewerbalne pracowników; stosować podczas komunikacji aktywne słuchanie

	oraz specjalistyczną terminologią		
P7S_UO	kierować pracą zespołu; współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych; i podejmować wiodącą rolę w zespołach	SP_P7S_UO1	planować i realizować coaching poprzez ciągłe doskonalenie umiejętności coachingowych
		SP_P7S_UO2	planować i organizować coaching indywidualny oraz zespołowy w organizacji
P7S_UU	samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie i ukierunkowywać innych w tym zakresie	SP_P7S_UU1	w sposób pogłębiony wyznaczać kierunki rozwoju osobistego i samokształcenia w zakresie obronności w wymiarze interdyscyplinarnym
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: absolwent jest gotów do			
P7S_KK	krytycznej oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych oraz zasięgania opinii ekspertów; w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu	SP_P7S_KK1	rozpoznania sytuacji wymagających interwencji coacha; doceniania znaczenia kompetencji miękkich w pracy coacha
		SP_P7S_KK2	określenia wzajemnej zależności między zjawiskami oraz procesami organizacyjnymi a kierunkami rozwoju coachingu
P7S_KO	wypełniania zobowiązań społecznych, inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska Społecznego inicjowania działań na rzecz interesu publicznego myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy	SP_P7S_KO1	krytycznej analizy i oceny nowych podejść i nurtów związanych z coachingiem propagowania najlepszych rozwiązań związanych z coachingiem
		SP_P7S_KO2	propagowania zasad coachigowych w organizacji, podejmowania inicjatyw związanych z doskonaleniem procesów w organizacji kreatywności w organizacji
P7S_KR	odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych, w tym: -rozwijania dorobku zawodu, -podtrzymywania etosu zawodu, -przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej oraz działania na rzecz przestrzegania tych zasad	SP_P7S_KR1	odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, w tym: przestrzegania zasad etyki zawodowej coacha i wymagania tego od innych; dbałości o dorobek i tradycje zawodu
		SP_P7S_KR2	korzystania z mediów społecznościowych w celu pozyskania i upowszechniania wiedzy z zakresu coachingu

Po ukończeniu studiów podyplomowych absolwent uzyskuje kwalifikacje cząstkowe na poziomie 7 Polskiej Ramy Kwalifikacji

Objaśnienia:

Kolumna nr 1 i 2 – na podstawie Rozporządzenia MNiSW z dnia 14 listopada 2018 r. (Dz. U. z 2018 roku, poz. 2218) oraz Rozporządzenia MEN z dnia 13 kwietnia 2016 r. w sprawie charakterystyk drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym – poziomy 1–8 (Dz. U. z 2016 roku, poz. 537)

Kolumna nr 3 – symbol efektu uczenia się dla studiów podyplomowych

W – kategoria wiedza/ G – głębia;/ K – kontekst

U – kategoria umiejętności/ W – wykorzystanie wiedzy; / K – komunikowanie się;/ O – organizacja;/ U – uczenie się

K – kategoria kompetencje społeczne / K – ocena krytyczna; /O – odpowiedzialność; /R – rola zawodowa

1, 2, 3 i kolejne – numer efektu uczenia się

Kolumna nr 4 – opis treści efektów uczenia się

TREŚCI KSZTAŁCENIA

Nazwa studiów podyplomowych: Coaching menedżerski

Wymiar kształcenia (sem.): 2 semestry

CHARAKTERYSTYKA TREŚCI KSZTAŁCENIA

1. Trening interpersonalny

Cel kształcenia i treści merytoryczne: poznanie podstawowych metod i narzędzi komunikacji i porozumienia interpersonalnego. Wdrożenie do otwartości w procesach komunikacji interpersonalnej. Poznanie swoich silnych i słabych stron interpersonalnych.

Potrzeby człowieka. Zarządzanie emocjami. Cechy osobowe ludzi. Relacje interpersonalne. Istota psychologii coacha.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej, posiada wiedzę z zakresu podstawowych pojęć: asertywność, potrzeby, komunikacja interpersonalna, .

umiejętności: posiada umiejętność komunikowania się z otoczeniem, zbierania, hierarchizowania, przetwarzania i przekazywania informacji; posiada umiejętność pracy z innymi osobami.

kompetencje społeczne: ma świadomość znaczenia zachowania się w sposób profesjonalny i etyczny; potrafi brać odpowiedzialność za powierzone mu zadania.

Symbolne efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_KK1, SP_P7S_WK1, SP_P7S_UK1

2. Kompetencje coacha

Cel kształcenia i treści merytoryczne: poznanie podstawowych kompetencji coacha. Nabycie umiejętności identyfikacji i doskonalenia kompetencji coacha. Przydatność poszczególnych kompetencji w procesie coachingowym. Nabycie umiejętności identyfikacji kompetencji i hierarchii ich ważności. Ocena przydatności kompetencji w procesie coachingowym. Rodzaje kompetencji. Model kompetencyjny coacha. Narzędzia i metody analizy kompetencji coacha. Narzędzia doskonalenia kompetencji coachingowych.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu jakości i rodzaju kompetencji coacha, posiada wiedzę z zakresu podstawowych narzędzi doskonalenia kompetencji.

umiejętności: posiada umiejętność identyfikacji i doskonalenia poszczególnych kompetencji, posiada umiejętność doboru kompetencji do procesu coachingowego.

kompetencje społeczne: potrafi doskonalić swoje kompetencje, potrafi wykorzystać swój potencjał w procesie coachingowym.

Symbolne efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK2, SP_P7S_KO1, SP_P7S_KR1

3. Kształtowanie relacji coachingowej - kontrakt, interakcja

Cel kształcenia i treści merytoryczne: nabycie umiejętności nawiązywania relacji – interakcji między coachem a klientem. Nabycie umiejętności rozpoznawania osobowości klienta. Nabycie umiejętności zawiązywania kontraktu z klientem w procesie coachingu. Kontrakt w procesie coachingowym. Interakcja w relacji coach-klient.

Relacja między coachem a klientem. Metody i narzędzia coachingowe służące budowaniu relacji między coachem a klientem. Proces coachingu.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu zawiązywania kontraktu między coachem a klientem, posiada wiedzę z zakresu podstawowych narzędzi nawiązywania relacji między coachem a klientem.

umiejętności: posiada umiejętność zawiązywania kontraktu między coachem a klientem, posiada umiejętność nawiązywania relacji interpersonalnych z klientem.

kompetencje społeczne: potrafi się komunikować z klientem oraz współpracownikami, potrafi porozumiewać się niezależnie od stylu komunikacyjnego.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK2, SP_P7S_UW2, SP_P7S_KO2

4. **Teoria coachingu- coaching systemowy**

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu istoty coachingu, rodzajów coachingu. Zdobycie wiedzy z obszaru coachingu menedżerskiego. Zdobycie wiedzy z zakresu coachingu systemowego. Nabycie umiejętności wykorzystania metod i narzędzi coachingu systemowego.

Istota i pojęcie coachingu. Rodzaje coachingu. Coaching systemowy. Metody praktycznego stosowania coachingu w organizacji. Cechy coachingu systemowego. Uwarunkowania w stosowaniu coachingu systemowego w praktyce.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu coachingu, posiada wiedzę z zakresu rodzajów coachingu. Posiada wiedzę z zakresu coachingu systemowego. Posiada wiedzę z zakresu modelu coachingu w organizacji;

umiejętności: posiada umiejętność praktycznego zastosowania coachingu w organizacji, posiada umiejętność praktycznego zastosowania coachingu systemowego w organizacji;

kompetencje społeczne: potrafi pracować w zespole, potrafi.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK1, SP_P7S_UW1, SP_P7S_KK2

5. **Przywództwo w organizacji**

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu istoty przywództwa, rodzajów stylu kierowania ludźmi, uwarunkowań kierowania ludźmi. Nabycie umiejętności identyfikacji i doskonalenia kluczowych kompetencji przywódcy w organizacji.

Pojęcie przywództwa. Rodzaje stylów kierowania. Uwarunkowania osobowe, sytuacyjne i rynkowe przywództwa. Model kompetencyjny przywódcy.

Kultura organizacji. Cechy przywódcy a cechy machiawelisty. Czynniki doskonalące przywództwo w organizacji.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu przywództwa, posiada wiedzę z uwarunkowań przywództwa w organizacji, posiada wiedzę z zakresu modeli kompetencyjnych przywództwa;

umiejętności: posiada umiejętność praktycznego zastosowania przywództwa w organizacji, posiada umiejętność praktycznego wypracowania modelu kompetencyjnego przywództwa;

kompetencje społeczne: potrafi zaszczyć pozytywne cechy przywództwa wśród współpracowników.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK3, SP_P7S_WG2, SP_P7S_UO, SP_P7S_KR1

6. **Komunikacja interpersonalna a coaching**

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej, rodzajów komunikacji interpersonalnej, uwarunkowań i barier komunikacyjnych. Nabycie umiejętności komunikowania się i doskonalenia umiejętności komunikacyjnych.

Istota komunikacji. Rodzaje komunikacji interpersonalnej. Techniki aktywnego słuchania. Komunikacja werbalna. Bariery komunikacyjne. Mowa ciała. Techniki i narzędzia komunikacyjne. Model wzorcowego komunikowania się w procesie coachingowym i w organizacji.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej, procesu komunikacyjnego, rodzajów komunikacji, aktywnego słuchania;

umiejętności: posiada umiejętność praktycznego zastosowania narzędzi komunikacyjnych w organizacji, posiada umiejętność samodoskonalenia umiejętności prawidłowego komunikowania się;

kompetencje społeczne: potrafi prawidłowo komunikować się z klientem i współpracownikami w organizacji.

Symbolne efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WG1, SP_P7S_UK1, SP_P7S_KR2

7. Motywacja w coachingu

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu procesu motywowania pracowników, modeli motywacji, narzędzi motywowania pracowników. Nabycie umiejętności motywowania pracowników.

Istota motywacji. Rodzaje modeli motywacji. Techniki i narzędzia motywowania pracownika. Uwarunkowania osobowościowe procesu motywowania. Uwarunkowania sytuacyjne procesu motywowania.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu motywacji pracownika, procesu motywacyjnego, modeli motywacji, uwarunkowań motywowania pracowników;

umiejętności: posiada umiejętność praktycznego zastosowania narzędzi motywowania pracowników, posiada umiejętność tworzenia efektywnych systemów motywacyjnych;

kompetencje społeczne: potrafi współpracować z innymi pracownikami, wytwarza motywacyjną energię i atmosferę.

Symbolne efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WG2, SP_P7S_UW2, SP_P7S_KO2

8. Metody, techniki i narzędzia wykorzystywane w coachingu

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu metod, narzędzi i technik stosowanych w coachingu. Modeli coachingu. Nabycie umiejętności doboru narzędzi w procesie coachingowym.

Istota coachingu. Rodzaje coachingu. Techniki i narzędzia stosowane w coachingu. Uwarunkowania w stosowaniu poszczególnych narzędzi w procesie coachingowym.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu metod, narzędzi i technik stosowanych w procesie coachingowym, posiada wiedzę z zakresu efektywności poszczególnych metod, narzędzi i technik coachingowych;

umiejętności: posiada umiejętność praktycznego zastosowania narzędzi w procesie coaching, posiada umiejętność doboru narzędzi do klienta;

kompetencje społeczne: potrafi przekonać osoby do określonych postaw społecznych.

Symbolne efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK3, SP_P7S_UW3, SP_P7S_KO1

9. Coaching grupowy i zespołowy

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu coachingu grupowego. Zdobycie wiedzy z zakresu coachingu zespołowego. Nabycie umiejętności zastosowania technik w coachingu grupowym i zespołowym.

Istota coachingu grupowego. Istota coachingu zespołowego. Techniki i narzędzia stosowane w coachingu grupowym. Techniki i narzędzia stosowane w coachingu zespołowym.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu metod, narzędzi i technik stosowanych w coachingu zespołowym, posiada wiedzę z zakresu metod, narzędzi i technik stosowanych w coachingu grupowym;

umiejętności: posiada umiejętność praktycznego zastosowania narzędzi w coachingu grupowym, posiada umiejętność praktycznego zastosowania narzędzi w coachingu zespołowym;

kompetencje społeczne: potrafi motywować innych, angażować do wspólnych przedsięwzięć.

Symbolne efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_KO2, SP_P7S_WG1, SP_P7S_UO2,

10. Rola w coachingu w kształtowaniu strategii rozwoju organizacji

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Zdobywanie wiedzy z zakresu narzędzi zarządzania strategicznego. Uwarunkowania strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Nabycie umiejętności wykorzystania coachingu w strategii rozwoju przedsiębiorstwa.

Istota strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Istota coachingu w strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Metody zarządzania strategicznego. Wykorzystanie coachingu w budowaniu strategii rozwoju przedsiębiorstwa.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu zarządzania strategicznego, narzędzi i technik stosowanych w zarządzaniu strategicznym, posiada wiedzę z zakresu umiejętności budowania strategii rozwoju;

umiejętności: posiada umiejętność praktycznego zastosowania coachingu w strategii rozwoju przedsiębiorstwa, posiada umiejętność praktycznego opracowania strategii rozwoju przedsiębiorstwa;

kompetencje społeczne: potrafi współpracować z innymi przy tworzeniu strategii.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK2, SP_P7S_UW2, SP_P7S_KO2

11. Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa dla coachów

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu finansów przedsiębiorstwa. Zdobywanie wiedzy z zakresu metod i technik wykorzystywanych w zarządzaniu finansami. Nabycie umiejętności wdrażania coachingu w finansach. Istota zarządzania finansami. Metody i techniki zarządzania finansami przedsiębiorstw. Istota coachingu finansowego. Analiza i ocena inwestycji w kapitał ludzki.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu metod, narzędzi i technik stosowanych w finansach przedsiębiorstwa, posiada wiedzę z zakresu coachingu finansowego;

umiejętności: posiada umiejętność praktycznego zastosowania narzędzi finansowych, posiada umiejętność praktycznego wykorzystania wiedzy z zakresu finansów przedsiębiorstw w coachingu;

kompetencje społeczne: potrafi realizować projekty wraz ze współpracownikami.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WG2, SP_P7S_UW2, SP_P7S_KO2

12. Nurty i nowe podejścia w coachingu

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu rozwoju dziedziny coachingu. Posiada wiedzę z zakresu innowacji w obszarze usług coachingowych. Nabycie umiejętności poszukiwania nowych rozwiązań w coachingu. Nowe nurty w rozwoju coachingu. Nowe podejście do modeli coachingowych. Rodzaje i nowe techniki prowadzenia sesji coachingowych. Neurocoaching.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu nowych nurtów i trendów w coachingu, posiada wiedzę z zakresu nowych podejść i technik prowadzenia sesji coachingowych.

umiejętności: posiada umiejętność poszukiwania nowych trendów i innowacji w procesie coachingu,

kompetencje społeczne: potrafi stwarzać pozytywną atmosferę w procesie sesji coachingowej, współpracować z innymi coachami w poszukiwaniu innowacji coachingowych.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK3, SP_P7S_UO1, SP_P7S_KR2, SP_P7S_UO1, SP_P7S_UU1

13. Etyka w pracy coacha

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu etyki coacha wg standardów ICF. Nabycie umiejętności opracowania i wdrożenia modelu kompetencji etycznych coacha.

Istota etyki. Zasady etyczne pracy coacha. Model kompetencji etycznych. Postępowanie z ludźmi. Zasady kierowania ludźmi.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu etyki, posiada wiedzę z zakresu;

umiejętności: posiada umiejętność wdrożenia zasad etycznych w pracy coacha;

kompetencje społeczne: potrafi realizować projekty wraz ze współpracownikami.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK3, SP_P7S_UO1, SP_P7S_KR1, SP_P7S_UU1

14. **Mentoring**

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu mentoringu.. Nabycie umiejętności wykorzystania procesu coachingu w sesji z klientem. Podsumowanie wiedzy praktycznej z zakresu przeprowadzenia sesji i jej oceny z perspektywy coacha i klienta. Mentoring istota . Feedback w sesji coachingowej. Analiza procesu coachingowego od kontraktu aż po zakończenie sesji. Analiza procesu coachingu z perspektywy coacha. Analiza sesji coachingowej z perspektywy klienta.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu mentoringu, narzędzi i technik stosowanych w mentoringu, posiada wiedzę z zarządzania procesem coachingu;

umiejętności: posiada umiejętność samodoskonalenia procesu coachingu, posiada umiejętność analizy procesu coachingu, posiada umiejętność słuchania na 3 poziomie;

kompetencje społeczne: potrafi słuchać na 3 poziomie, potrafi stwarzać pozytywną atmosferę podczas sesji, potrafi nawiązywać poprawne relacje z klientem .

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WG3, SP_P7S_UW3, SP_P7S_KR1.

15. **Coach jako zawód**

Cel kształcenia i treści merytoryczne: zdobycie wiedzy z zakresu prowadzenia usług coachingowych. Zdobycie wiedzy z zakresu uwarunkowań prawnych, organizacyjnych oraz finansowych prowadzenia usług coachingowych. Posiada umiejętność analizy rynku usług coachingowych.

Coach jako zawód. Uwarunkowania prowadzenia usług coachingowych. Model biznesowy usług coachingowych. Audyt i certyfikacja coacha.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu prowadzenia biznesu związanego z usługami coachingu, posiada wiedzę z zakresu uwarunkowań prawnych i organizacyjnych prowadzenia usług coachingu w Polsce;

umiejętności: posiada umiejętność zakładania biznesu, posiada umiejętność analizy rynku usług coachingowych, posiada umiejętność szukania niszy coachingowych;

kompetencje społeczne: potrafi nawiązywać relacje biznesowe.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK2, SP_P7S_UW1, SP_P7S_KR2

16. **Seminarium**

Cel kształcenia i treści merytoryczne: pogłębienie wiedzy z zakresu pisania pracy dyplomowej z coachingu. Pogłębienie wiedzy z zakresu metodyki pisania prac. Napisanie pracy dyplomowej. Zasady pisania prac dyplomowych na UWM. Zasady metodyki pisania prac dyplomowych. Metody badawcze.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu pisania pracy dyplomowej, posiada wiedzę z zakresu metodyki pisania pracy;

umiejętności: posiada umiejętność pisania pracy i jej obrony;

kompetencje społeczne: potrafi współpracować z innymi w ramach przedmiotu.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WK1, SP_P7S_KO2, SP_P7S_UW1

17. **Warsztaty**

Cel kształcenia i treści merytoryczne: pogłębienie wiedzy z zakresu prowadzenia sesji coachingowej. Nabycie umiejętności prowadzenia sesji coachingowej. Zasady prowadzenia sesji. Praktyczne warsztaty prowadzenia sesji coachingowych. Analiza i diagnoza sytuacji sesji coachingowej.

Przypisane efekty uczenia się:

wiedza: posiada wiedzę z zakresu prowadzenia sesji coachingowej;

umiejętności: posiada umiejętności prowadzenia sesji coachingowej;

kompetencje społeczne: potrafi nawiązywać kontakt i interakcje z klientem.

Symbole efektów uczenia się dla studiów podyplomowych: SP_P7S_WG2, SP_P7S_UW3, SP_P7S_KO2

PLAN STUDIÓW PODYPLOMOWYCH

Nazwa studiów podyplomowych: **Coaching menedżerski**

Wymiar kształcenia (sam.): 2 semestry

Liczba punktów ECTS konieczna do uzyskania kwalifikacji podyplomowych: 37

Lp.	Nazwa przedmiotu	Rodzaj i wymiar zajęć dydaktycznych				Forma zaliczenia przedmiotu/sposób weryfikacji efektów uczenia się	Punkty ECTS
		Wykłady (godz.)	Ćwiczenia (godz.)	Zajęcia teoretyczne (godz.)	Zajęcia praktyczne (godz.)		
Semestr I							
1	Trening interpersonalny	-	18	-	18	Zaliczenie na ocenę	2
2	Kompetencje coacha	6	10	6	10	Zaliczenie na ocenę	2
3	Kształtowanie relacji coachingowej-kontrakt, interakcja	6	10	6	10	Zaliczenie na ocenę	2
4	Teoria coachingu - coaching systemowy	4	6	4	6	Zaliczenie na ocenę	1,5
5	Przywództwo w organizacji	4	6	4	6	Zaliczenie na ocenę	2
6	Komunikacja interpersonalna a coaching	4	6	4	6	Zaliczenie na ocenę	2
7	Motywacja pracownika a coaching	4	6	4	6	Zaliczenie na ocenę	2
8	Metody, techniki i narzędzia wykorzystywane w coachingu	4	12	4	12	Zaliczenie na ocenę	2
Semestr II							
9	Coaching grupowy i zespołowy	6	12	6	12	Zaliczenie na ocenę	3
10	Rola w coachingu w kształtowaniu strategii rozwoju organizacji	4	4	4	4	Zaliczenie na ocenę	2
11	Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa dla coachów	4	4	4	4	Zaliczenie na ocenę	2
12	Nurty i nowe podejścia w coachingu	4	12	4	12	Zaliczenie na ocenę	3
13	Etyka w pracy coacha	4	4	4	4	Zaliczenie na ocenę	1,5
14	Mentoring	-	20	-	20	Zaliczenie na ocenę	3
15	Coach jako zawód	2	4	2	4	Zaliczenie na ocenę	1,5
16	Seminarium	10	-	10	-	Zaliczenie na ocenę	3
17	Warsztaty	-	60	-	60	Zaliczenie na ocenę	2,5
Łączna liczba godzin		66	194	66	194	Łączna liczba punktów ECTS	37
		260		260			

Okres zaliczeniowy na studiach podyplomowych: semestr