

**UCHWAŁA NR 417 /XXIV/XV/2019**  
**Senatu Politechniki Białostockiej**  
**z dnia 18 kwietnia 2019 roku**

➤ w sprawie ustalenia programu studiów podyplomowych Coaching w biznesie

Senat Politechniki Białostockiej, działając na podstawie art. 28 ust. 1 pkt 11 i 15 lit. a ustawy z dnia 20 lipca 2018 roku Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. poz. 1668, z późn. zm.), postanawia:

**§ 1**

Ustalić program studiów podyplomowych Coaching w biznesie, stanowiący załącznik do niniejszej uchwały.

**§ 2**

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.

**REKTOR**

prof. dr hab. inż. Lech Dzieńis



Dotyczy: do Uchwały Senatu PB Nr 4/7/XXIV/XV/2019



WYDZIAŁ INŻYNIERII ZARZĄDZANIA  
POLITECHNIKI BIAŁOSTOCKIEJ

## PROGRAM STUDIÓW PODDYPLOMOWYCH

### COACHING W BIZNESIE

P.O. KIEROWNIK  
SEKCJA JAKOŚCI KSZTAŁCENIA  
Politechniki Białostockiej  
*Joanna Krętonska*  
dr inż. Joanna Krętonska

Białystok, 2019

PROFESOR  
ds. Kształcenia i Współpracy z Pracodawcami  
*Ławer*

dr hab. inż. Małgorzata Kucharska, prof. nadzw.

DZIEKAN  
WYDZIAŁU INŻYNIERII ZARZĄDZANIA  
Politechniki Białostockiej

*Joanna*  
dr hab. inż. Joanna Łydys, prof. nadzw.

## PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH COACHING W BIZNESIE

Studia podyplomowe Coaching w biznesie trwają 2 semestry i umożliwiają uzyskanie kwalifikacji częściowych na poziomie 6 PRK. Łączna liczba punktów ECTS: 30. Łączna liczba godzin zajęć: 176.

### Plan studiów COACHING W BIZNESIE

Uchwałą Rady Wydziału Inżynierii Zarządzania z dnia 6 lutego 2019

	Nazwa przedmiotu	Godziny			Punkty ECTS	Forma zaliczenia
		w.	ćw.	Razem		
<b>SEMESTR I</b>						
1.	Współczesne problemy zarządzania	4	4	8	2	ZO
2.	Podstawowe założenia coachingu	4	12	16	3	ZO
3.	Komunikacja interpersonalna	4	12	16	3	ZO
4.	Etapy pracy z klientem w coachingu	10	22	32	4	ZO
5.	Narzędzia w coachingu	10	22	32	4	ZO
	<b>SUMA</b>	<b>32</b>	<b>72</b>	<b>104</b>	<b>16</b>	
<b>SEMESTR II</b>						
1.	Psychologia w zarządzaniu	8	8	16	3	ZO
2.	Rozwój pracy coacha	4	12	16	3	ZO
3.	Rodzaje coachingu	4	12	16	3	ZO
4.	Standardy pracy coacha, Uczenie się i wchodzenie w zmianę w oparciu o neuronaukę	4	12	16	3	ZO
5.	Coaching w zarządzaniu zmianą organizacyjną	4	4	8	2	ZO
	<b>SUMA</b>	<b>24</b>	<b>48</b>	<b>72</b>	<b>14</b>	
<b>Razem semestr I</b>		<b>32</b>	<b>72</b>	<b>104</b>	<b>16</b>	
<b>Razem semestr II</b>		<b>24</b>	<b>48</b>	<b>72</b>	<b>14</b>	
<b>RAZEM</b>		<b>56</b>	<b>120</b>	<b>176</b>	<b>30</b>	

ZO – zaliczenie na ocenę

E - egzamin

## **SYLWETKA ABSOLWENTA**

Absolwent studiów podyplomowych *Coaching w biznesie* będzie przygotowany merytorycznie do efektywnego pełnienia roli coacha oraz wykorzystywania coachingu w budowaniu relacji biznesowych, zwłaszcza relacji w zespole. Otrzyma wiedzę na temat istoty coachingu, narzędzi coachingowych, etapów i standardów pracy z klientem. Będzie miał możliwość doskonalenia nabytych kompetencji w pracy coachingowej w roli coacha i klienta. Dzięki profesjonalnej superwizji otrzyma informację zwrotną na temat własnych kluczowych kompetencji coachingowych. Wiedza i umiejętności coachingowe zostaną uzupełnione i wzmocnione wiedzą psychologiczną oraz menedżerską niezbędną do budowania i motywowania zespołu oraz zarządzania sytuacjami konfliktowymi. Łączna liczba godzin ukierunkowanych na rozwój kluczowych kompetencji coachingowych pozwala na osiągnięcie poziomu zaawansowania PCC ICF (Professional Certified Coach International Coach Federation).

## **OPIS KOMPETENCJI OCZEKIWANYCH OD KANDYDATA UBIEGAJACEGO SIĘ O PRZYJĘCIE NA STUDIA PODYPLOMOWE**

Uczestnikiem studiów podyplomowych może być osoba, która posiada kwalifikację pełną co najmniej na poziomie 6 PRK uzyskaną w systemie szkolnictwa wyższego i nauki.

**ZESTAWIENIE TABELARYCZNE KIERUNKOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ ODNOŚZĄCYCH SIĘ DO CHARAKTERYSTYK DRUGIEGO STOPNIA OKREŚLONYCH NA PODSTAWIE USTAWY Z DNIA 22 GRUDNIA 2015 R. O ZINTEGROWANYM SYSTEMIE KWALIFIKACJI NA POZIOMIE 6 PRK**

Załącznik nr 1 do „Wytyczne do tworzenia programów studiów podyplomowych”

Symbol	Efekty Uczenia się dla kierunku studiów	Odniesienie do charakterystyk drugiego stopnia określonych na podstawie art. 7 ust. 3 Ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji na poziomie 6 PRK	Odniesienie do charakterystyk drugiego stopnia określonych na podstawie art. 7 ust. 4 Ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji na poziomie 6 PRK
<b>Wiedza: absolwent zna i rozumie</b>			
CB_W1	istotę oraz cele nowoczesnego zarządzania, opisuje zadania kadry kierowniczej w zarządzaniu potencjałem ludzkim organizacji	P6S_WG	P6Z_WT, P6Z_WZ, P6Z_WO
CB_W2	na czym polega praca coacha w kontakcie z klientem indywidualnym jak i organizacyjnym	P6S_WG	P6Z_WZ, P6Z_WZ, P6Z_WO
CB_W3	podstawowe zasady prowadzenia coachingu	P6S_WG	P6Z_WZ, P6Z_WZ, P6Z_WO
CB_W4	obszary wykorzystania psychologii w zarządzaniu zespołem	P6S_WG	P6Z_WZ, P6Z_WZ, P6Z_WO
CB_W5	uwarunkowania efektywnej komunikacji interpersonalnej w środowisku pracy	P6S_WG	P6Z_WZ
CB_W6	zasady tworzenia umowy coachingowej, zasady prowadzenia własnej działalności, przedsiębiorczości	P6S_WG P6S_WK	P6Z_WT
CB_W7	proces zarządzania zmianą	P6S_WG	P6Z_WT, P6Z_WZ, P6Z_WO
<b>Umiejętności: absolwent potrafi</b>			
CB_U1	wykorzystać wiedzę z zakresu koncepcji, metod i technik zarządzania w różnych sytuacjach, w tym kryzysowych oraz adoptować nowoczesne koncepcje do specyficznych warunków swojego funkcjonowania w różnych stadiach wzrostu przedsiębiorstw	P6S_UW	P6Z_UI, P6Z_UO, P6Z_UU
CB_U2	stosować najlepsze praktyki coachingu biznesowego, przeprowadzić sesję coachingową i stworzyć umowę coachingową	P6S_UW	P6Z_UN, P6Z_UO
CB_U3	planować własny rozwój zawodowy w zakresie pełnionej funkcji Coacha	P6S_UU	P6Z_UI, P6Z_UO
CB_U4	wykorzystywać wiedzę psychologiczną do doboru pracowników oraz ich motywowania, a także zarządzania talentami	P6S_UW	P6Z_UU
CB_U5	wykorzystać narzędzia kwestionariuszowe do badania predyspozycji osobowościowych pracowników	P6S_UW	P6Z_UO
CB_U6	budować relacje przy wykorzystaniu komunikacji werbalnej i niewerbalnej	P6S_UK	P6Z_UO
CB_U7	współpracować w grupie	P6S_UO	P6Z_UO

<b>Kompetencje społeczne: absolwent jest gotów do</b>			
CB_K1	współpracy i kształtowania właściwych relacji zawodowych w organizacji, rozumienia uwarunkowań dysfunkcyjnych zjawisk i zachowań w organizacji, w tym stresu organizacyjnego i wypalenia zawodowego	P6S_KK	P6Z_KP, P6Z_KW, P6Z_KO
CB_K2	krytycznego oceniania posiadanej wiedzy	P6S_KK	P6Z_KP
CB_K3	odpowiedzialnego pełnienia roli coacha, przestrzegania zasad etyki, wypełniania zobowiązań społecznych	P6S_KR P6S_KO	P6Z_KO

# MATRYCA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Załącznik nr 2 do „Wytyczne do tworzenia programów studiów podyplomowych”

Lp.		nazwa przedmiotu		kod przedmiotu	semestr	Nazwa Kierunku: COACHING W BIZNESIE										KOM.SPÓŁ.				kod przedmiotu
						MATRYCA POKRYCIA EFEKTÓW KIERUNKOWYCH NA KIERUNKU										KOM.SPÓŁ.				
						WIEDZA					UMIĘTNOŚCI					KOM.SPÓŁ.				
		CB_W1	CB_W2	CB_W3	CB_W4	CB_W5	CB_W6	CB_W7	kod przedmiotu	CB_U1	CB_U2	CB_U3	CB_U4	CB_U5	CB_U6	CB_U7	CB_K1	CB_K2	CB_K3	
1		X							PSCB1	X							X			PSCB1
2			X	X					PSCB2		X							X		PSCB2
3					X				PSCB3				X		X		X			PSCB3
4			X	X					PSCB4		X			X	X		X			PSCB4
5			X	X					PSCB5		X	X		X	X		X		X	PSCB5
6					X				PSCB6				X	X			X			PSCB6
7		X		X					PSCB7	X	X						X		X	PSCB7
8				X					PSCB8		X					X			X	PSCB8
9			X	X			X		PSCB9						X		X			PSCB9
10				X				X	PSCB10	X	X						X			PSCB10
		2	4	7	1	1	1	1		3	7	1	1	1	4	2	8	1	4	
		suma:																		

# **RAMOWE PROGRAMY PRZEDMIOTÓW**

**Karty przedmiotów zgodne ze wzorem - Załącznik nr 1 do Zarządzenia  
Nr 915 z 2019 r. Rektora PB**



Wydział Inżynierii Zarządzania									
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia	
Nazwa przedmiotu	Współczesne problemy zarządzania							Kod przedmiotu	PSCB1
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	1
	4	4						Punkty ECTS	2
Przedmioty wprowadzające	-								
Cele przedmiotu	Przedmiot opiera się na założeniu, że wśród kluczowych kompetencji współczesnych menedżerów są wiedza i umiejętności z zakresu koncepcji, metod i technik zarządzania. Celem przedmiotu jest zatem dostarczenie wiedzy z tego zakresu oraz praktycznych umiejętności ich wykorzystania w procesie zarządzania.								
Treści programowe	Wykład: Istota i cele nowoczesnego zarządzania. Paradoksy zarządzania. Wyzwania w zarządzaniu potencjałem ludzkim organizacji. Koncepcje zarządzania. Ćwiczenia: Metody i techniki zarządzania. Zarządzanie a zmiany w makro i mikrootoczeniu organizacji.								
Metody dydaktyczne	Wykład problemowy, ćwiczenia przedmiotowe, konwersatorium, praca w grupie								
Forma zaliczenia	Wykład: praca pisemna słuchacza badająca wiedzę. Ćwiczenia: dokumentacja zadań realizowanych indywidualnie i w grupach.								
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
EU1	Słuchacz wyjaśnia istotę oraz cele nowoczesnego zarządzania. Prawidłowo identyfikuje paradoksy zarządzania.							CB_W1	
EU2	Opisuje zadania kadry kierowniczej w zarządzaniu potencjałem ludzkim organizacji i wskazać sposoby ich efektywnej realizacji.							CB_W1	
EU3	Stosuje wiedzę z zakresu koncepcji, metod i technik zarządzania adekwatnie do sytuacji. Współdziała w zespole z zachowaniem zasad etyki zawodowej.							CB_U1	
EU4	Identyfikuje wpływ zmian w mikro- i makrootoczeniu na zarządzanie organizacją.							CB_U1, CB_K1	

Wydział Inżynierii Zarządzania									
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia	
Nazwa przedmiotu	Podstawowe założenia coachingu							Kod przedmiotu	PSCB2
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	1
	4	12						Punkty ECTS	3
Przedmioty wprowadzające	-								
Cele przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie słuchacza z: istotą coachingu, zasadami etycznymi profesji - kodeksem etycznym ICF, rodzajami coachingu, nauczenie słuchacza rozróżniania cech metod rozwojowych niecoachingowych.								
Treści programowe	Wykład: Zrozumienie istoty coachingu. Zapoznanie się z zasadami etycznymi profesji - kodeks etyczny ICF. Ćwiczenia: Poznanie różnych rodzajów coachingu. Elementy kodeksu etycznego. Kontrakt. Rozróżnienie cech metod rozwojowych niecoachingowych.								
Metody dydaktyczne	Wykład, warsztaty, dyskusja, praca w grupie, debata oksfordzka								
Forma zaliczenia	Wykład: zaliczenie pisemne, Ćwiczenia: ocena rozwiązania praktycznego problemu w trakcie zajęć								
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
EU1	Słuchacz wyjaśnia profesjonalną definicję coachingu, cechy coachingu - jego mocne i słabe strony. Rozumie znaczenie profesji Coacha w kontekście gospodarczym, społecznym i ekonomicznym.							CB_W2	
EU2	Odróżnia coaching od innych metod rozwojowych.							CB_W2	
EU3	Stosuje zasady kodeksu etycznego pracy coacha w kontakcie z klientem indywidualnym jak i organizacyjnym, odpowiedzialnie pełni rolę coacha.							CB_U2, CB_K3	
EU4	Zna zasady prowadzenia coachingu, krytycznie ocenia posiadaną wiedzę.							CB_W3, CB_K2	

Wydział Inżynierii Zarządzania									
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia	
Nazwa przedmiotu	Komunikacja interpersonalna							Kod przedmiotu	PSCB3
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	1
	4	12						Punkty ECTS	3
Przedmioty wprowadzające	-								
Cele przedmiotu	Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy na temat podstaw komunikacji, budowania relacji ze współpracownikami, budowania jasnych i czytelnych komunikatów oraz zwrócenie uwagi na umiejętność słuchania, a także doskonalenie technik mówienia i autoprezentacji, ze szczególnym naciskiem na publiczne zabieranie głosu.								
Treści programowe	Wykład: Efektywne porozumiewanie się, kanały przekazu informacji. Zakłócenia informacyjne. Asertywność. Konflikt. Sytuacje kryzysowe. Ćwiczenia: Komunikacja interpersonalna prowadzona na 3 płaszczyznach: przekaz werbalny, niewerbalny i parawerbalny. Aktywne słuchanie oraz umiejętne komunikowanie asertywne. Sztuka autoprezentacji i wystąpień publicznych. Konflikt jako szansa. Komunikacja w sytuacjach kryzysowych.								
Metody dydaktyczne	Wykład, prezentacja, praca w grupach, symulacje								
Forma zaliczenia	Wykład: zaliczenie ustne sprawdzające wiedzę; Ćwiczenia: obserwacja i analiza wyników osiągniętych przez słuchaczy w toku procesu dydaktycznego								
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
EU1	Słuchacz wskazuje uwarunkowania efektywnej komunikacji interpersonalnej.							CB_W5	
EU2	Potrafi aktywnie słuchać.							CB_U6	
EU3	Buduje relacje przy wykorzystaniu komunikacji werbalnej i niewerbalnej, współpracuje w grupie.							CB_U6, CB_U7	
EU4	Komunikuje się w sytuacji kryzysu rozumiejąc uwarunkowania sytuacyjne.							CB_K1	

Wydział Inżynierii Zarządzania									
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia	
Nazwa przedmiotu	Etapy pracy z klientem w coachingu							Kod przedmiotu	PSCB4
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	1
	10	22						Punkty ECTS	4
Przedmioty wprowadzające									
Cele przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie słuchacza z wiedzą na temat prowadzenia sesji coachingowych oraz rozwijanie umiejętności słuchacza w prowadzeniu sesji coachingowych.								
Treści programowe	Wykład: Organizacje zrzeszające coachów – rozróżnienie. Akredytacje coachingowe w/g ICF – ACC, PCC, MCC. Założenia profesjonalnego coacha. Ćwiczenia: Etapy sesji coachingowej. Ćwiczenie umiejętności ustalania kontraktu na sesję coachingową. Rozwijanie umiejętności samodzielnego przeprowadzania sesji coachingowych w/g modelu RESOLVE. Rozwijanie umiejętności samodzielnego przeprowadzania sesji coachingowych.								
Metody dydaktyczne	Wykład, warsztaty interaktywne, dyskusja, praca w parach								
Forma zaliczenia	Wykład: zaliczenie ustne; Ćwiczenia: sesja do kontraktu oraz pełna sesja coachingowa nagrana w wersji audio								
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
EU1	Słuchacz wymienia i charakteryzuje zasady prowadzenia sesji coachingowej.							CB_W2, CB_W3	
EU2	Samodzielnie przeprowadzi sesję coachingową.							CB_U2	
EU3	Formuluje cel na sesję coachingową przy użyciu metody SMART.							CB_W3	
EU4	Umiejętnie buduje relacje i uwzględnia ich wagę w procesie coachingu.							CB_U6, CB_K1	
Symbol efektu	Sposoby weryfikacji efektów uczenia się							Forma zajęć, na	

Wydział Inżynierii Zarządzania									
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia	
Nazwa przedmiotu	Narzędzia w coachingu							Kod przedmiotu	PSCB5
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	1
	10	22						Punkty ECTS	4
Przedmioty wprowadzające									
Cele przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie słuchaczy z zakresem narzędzi, technik i metod pracy coacha w prowadzeniu procesów life i biznes coachingu: zadawanie pytań, praca z metaforą.								
Treści programowe	Wykład: Zakres narzędzi w coachingu. Techniki i metody pracy coacha. Rodzaje pytań w coachingu. Metafora – definicja, znaczenie. Ćwiczenia: Mocne pytania w coachingu. Wykorzystanie metafory w coachingu. Techniki pracy metaforą w coachingu. Technika „czystego języka” w coachingu.								
Metody dydaktyczne	Wykład, warsztaty interaktywne, dyskusja, praca w parach								
Forma zaliczenia	Wykład: zaliczenie ustne; Ćwiczenia: przeprowadzenie pokazowej sesji coachingowej								
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
EU1	Słuchacz wyjaśnia znaczenie rodzajów pytań, metafor w coachingu. Skutecznie planuje i organizuje sesje coachingowe.							CB_W2, CB_W3, CB_U2	
EU2	Dostosowuje wybrane techniki i metody pracy coachingowej do etapu procesu coachingu i potrzeb klienta: pytania otwarte, zamknięte, mocne, KOAN, pytania o cud, pytania dekoncertujące, metafory.							CB_U2, CB_U6	
EU3	Samodzielnie korzysta z adekwatnych do potrzeb klienta narzędzi i metod pracy.							CB_U2	
EU4	Moderuje proces coachingu adekwatnie do potrzeb klienta, dba o najwyższe standardy profesjonalizmu i etyki w procesach coachingowych, jest wrażliwy i							CB_U3, CB_K1, CB_K3	

Wydział Inżynierii Zarządzania										
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe	
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia		
Nazwa przedmiotu	Psychologia w zarządzaniu							Kod przedmiotu	PSCB6	
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy	
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	2	
	8	8						Punkty ECTS	3	
Przedmioty wprowadzające	-									
Cele przedmiotu	Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy z zakresu psychologii i kształtowanie praktycznych umiejętności jej wykorzystania w procesie zarządzania zespołem.									
Treści programowe	Wykład: Istota i cele psychologii zarządzania. Psychologiczne aspekty doboru pracowników. Nabór i dobór - wymiar psychologiczny. Ćwiczenia: Diagnoza predyspozycji osobowościowych pracowników. Zarządzanie talentami. Dysfunkcje w zarządzaniu: stres i wypalenie zawodowe.									
Metody dydaktyczne	Wykład wsparty prezentacją multimedialną, burza mózgów, rozwiązywanie praktycznych problemów									
Forma zaliczenia	Wykład: zaliczenie pisemne; Ćwiczenia: ocena rozwiązania praktycznego problemu w trakcie zajęć									
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się		
EU1	Słuchacz wymienia obszary wykorzystania psychologii w zarządzaniu zespołem.							CB_W4		
EU2	Wykorzystuje wiedzę psychologiczną w procesie rekrutacyjnym i zarządzaniu talentami.							CB_U4		
EU3	Stosuje narzędzia kwestionariuszowe do badania predyspozycji osobowościowych pracowników.							CB_U5		
EU4	Rozumie uwarunkowania dysfunkcyjnych zjawisk i zachowań w organizacji, w tym stresu organizacyjnego i wypalenia zawodowego.							CB_K1		

Wydział Inżynierii Zarządzania										
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe	
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia		
Nazwa przedmiotu	Rozwój w pracy coacha							Kod przedmiotu	PSCB7	
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy	
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	2	
	4	12						Punkty ECTS	3	
Przedmioty wprowadzające	Podstawowe założenia coachingu									
Cele przedmiotu	Celem przedmiotu zapoznanie studentów z modelem biznesowym Canvas, przedstawienie strategii marketingowej, promocyjnej oraz sprzedażowej własnego biznesu coachingowego.									
Treści programowe	Wykład: Strategia marketingowa. Działania promocyjne. Instrumenty i środki promocji. Model biznesowy Canvas. Ćwiczenia: Ułożenie działań biznesowych. Stworzenie strategii marketingowej, promocyjnej oraz sprzedażowej własnego biznesu coachingowego.									
Metody dydaktyczne	Wykład, warsztaty, dyskusja, praca w grupie									
Forma zaliczenia	Wykład: zaliczenie ustne, Ćwiczenia: stworzenie modelu biznesowego Canvas									
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się		
EU1	Słuchacz opisuje założenia modelu biznesowego Canvas							CB_W1, CB_W3		
EU2	Tworzy i przedstawia strategię marketingową							CB_U1		
EU3	Wykorzystuje zdobytą wiedzę z coachingu w praktyce							CB_U2		
EU4	Stosuje zasady sprzedaży usług coachingowych							CB_K1, CB_K3		
Symbol efektu uczenia się	Sposoby weryfikacji efektów uczenia się							Forma zajęć, na której zachodzi weryfikacja		
EU1	zaliczenie ustne (W), ocena modelu (C)							W, C		
EU2	ocena modelu							C		
EU3	ocena pracy na zajęciach							C		
EU4	ocena modelu							C		

Wydział Inżynierii Zarządzania									
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia	
Nazwa przedmiotu	Rodzaje coachingu							Kod przedmiotu	PSCB8
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	2
	4	12						Punkty ECTS	3
Przedmioty wprowadzające	Podstawowe założenia coachingu								
Cele przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie słuchaczy ze skutecznymi narzędziami coachingowymi, za pomocą których nauczą się prowadzenia skutecznych sesji coachingu kariery oraz sesji coachingu zespołowego.								
Treści programowe	Wykład: Różne formy coachingu. Coaching kariery. Coaching zespołowy. Standardy pracy coacha. Kompetencje coacha. Ćwiczenia: Zastosowanie różnych form coachingu (coaching kariery, coaching zespołowy) w pracy coacha.								
Metody dydaktyczne	Wykład, warsztaty, dyskusja, praca w grupie								
Forma zaliczenia	Wykład: zaliczenie ustne, Ćwiczenia: przeprowadzenie sesji coachingowych w praktyce – informacja zwrotna od osób prowadzących szkolenie w odniesieniu do 11 kluczowych kompetencji coacha ICF.								
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
EU1	Słuchacz posiada wiedzę na temat sposobu prowadzenia skutecznej sesji coachingu kariery opartej na 11 kluczowych kompetencjach coacha ICF.							CB_W3	
EU2	Wyjaśnia podstawowe zasady prowadzenia coachingu.							CB_W3	
EU3	Stosuje różne formy coachingu (team coaching, career coaching).							CB_U2	
EU4	Prowadzi sesję coachingu kariery oraz team coachingu							CB_U2, CB_U7, CB_K3	



Wydział Inżynierii Zarządzania									
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia	
Nazwa przedmiotu	Standardy pracy coacha, uczenie się i wchodzenie w zmianę w oparciu o neuronaukę							Kod przedmiotu	PSCB9
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	2
	4	12						Punkty ECTS	3
Przedmioty wprowadzające	Podstawowe założenia coachingu-wprowadzenie								
Cele przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie słuchaczy z tworzeniem profesjonalnych umów coachingowych zgodnych z kodeksem etycznym, aspektami prawnym coachingu, zdobycie wiedzy na temat neuronauki.								
Treści programowe	Wykład: Etyka deontologiczna i utylitarystyczna. Relatywizm etyczny. Kodeks etyczny coacha. Aspekty prawne w tworzeniu umów. Profesjonalna „Umowa Coachingowa”. Ćwiczenia: Zasady etyczne profesji- kodeks etyczny ICF. Aspekty prawne w coachingu. Proces zmian jako kluczowy proces w pracy coacha, uczenie się w oparciu o neuronaukę.								
Metody dydaktyczne	Wykład, warsztaty, dyskusja, praca w grupie								
Forma zaliczenia	Wykład: zaliczenie ustne; Ćwiczenia: stworzenie własnej „umowy coachingowej”								
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
EU1	Słuchacz charakteryzuje elementy profesjonalnej umowy coachingowej.							CB_W6	
EU2	Wymienia etapy pracy z klientem w coachingu.							CB_W2	
EU3	Tworzy własną umowę coachingową.							CB_U2	
EU4	Rozumie trudności wynikające ze współpracy z klientem, buduje relacje z klientem, wspiera klienta na każdym etapie współpracy.							CB_W2, CB_W3, CB_U6, CB_K1	

Wydział Inżynierii Zarządzania									
Kierunek studiów	Coaching w biznesie							Poziom i forma studiów	studia podyplomowe
Specjalność / ścieżka dyplomowania								Profil kształcenia	
Nazwa przedmiotu	Coaching w zarządzaniu zmianą organizacyjną							Kod przedmiotu	PSCB10
								Rodzaj przedmiotu	obowiązkowy
Formy zajęć i liczba godzin	W	Ć	L	P	Ps	T	S	Semestr	2
	4	4						Punkty ECTS	2
Przedmioty wprowadzające	Podstawowe założenia coachingu								
Cele przedmiotu	Celem zajęć jest przekazanie studentom wiedzy na temat istoty coachingu, istoty zmiany, przywództwa oraz zachowań w grupie. Student zostanie zaznajomiony z dobrymi praktykami coachingu biznesowego oraz mentoringu. W ramach sesji coachingowych, student będzie potrafił wykorzystać modele coachingowe w praktyce zarządzania. Dodatkowo uzyska wiedzę na temat typów osobowości. Zapozna się z metodą stosowaną w foresightcie strategicznym: STEEPVL. Uzyska również wiedzę z zakresu zarządzania zmianą oraz nabędzie praktyczne umiejętności planowania, przebiegu i kontroli procesu zmiany.								
Treści programowe	Wykład: Coaching systemowy w organizacji. Typy osobowości Junga. Zarządzanie zmianą. Ćwiczenia: Informacja zwrotna. Analiza STEEPVL. Dzikie karty.								
Metody dydaktyczne	Wykład problemowy, ćwiczenia przedmiotowe, symulacje								
Forma zaliczenia	Wykład: sprawdzian badający wiedzę; Ćwiczenia: ocena rozwiązania praktycznego problemu w trakcie zajęć								
Symbol efektu uczenia się	Zakładane efekty uczenia się							Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
EU1	Słuchacz omawia najlepsze praktyki coachingu biznesowego.							CB_W3, CB_U2	
EU2	Posiada wiedzę na temat zarządzania zmianą.							CB_W7	
EU3	Analizuje przyczyny pojawiania się trudności w organizacji oraz wynikające z tego bodźce do inicjowania zmian.							CB_W7, CB_U1, CB_K1	
EU4	Planuje przebieg zmiany w poszczególnych fazach i							CB_U1, CB_K1	

## ZASOBY BIBLIOTECZNE ORAZ ELEKTRONICZNE ZASOBY WIEDZY OBEJMUJĄCE LITERATURĘ ZALECANĄ NA STUDIACH PODYPLOMOWYCH COACHING W BIZNESIE

### Zasoby biblioteczne:

1. Atkinson M., Chois R.T., *Coaching krok po kroku*, NEW DAWN, 2009.
2. Bridges W., *Zarządzanie zmianami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.
3. Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, GWP, 2017.
4. *Coaching Review*, nr 1/2013.
5. Czerska M., Gableta M., *Przełomy w zarządzaniu*, TNOiK, Warszawa 2011.
6. Goleman D., *Inteligencja emocjonalna*, Media Rodzina, 2007.
7. Kononiuk A., Nazarko J., *Scenariusze w antycypowaniu i kształtowaniu przyszłości*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
8. Kuc B.R., Moczydłowska J.M., *Zachowania organizacyjne*, Difin 2009.
9. Marciniak Ł.T., Marciniak-Rogała S., *Coaching. Zbiór narzędzi wspierania rozwoju*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
10. McLeod A., *Mistrz Coachingu*, One press, 2008.
11. Moczydłowska J.M., Kowalewski K., *Nowe koncepcje zarządzania ludźmi*, Difin 2016.
12. Moczydłowska J.M., *Paradoksy w zarządzaniu kapitałem ludzkim w ocenie menedżerów*, „Nauki o Zarządzaniu” 2016, nr 2 (27), s. 130-138.
13. Moczydłowska J.M., Serafin K., *Doskonalenie kompetencji zawodowych w profesjonalnie zarządzanej organizacji*, Wydawnictwo Naukowe Sophia, Katowice 2016.
14. Moczydłowska J.M., Widelska U., *Empowerment in management practice – the experience of polish enterprises*, „International Journal of Research Science & Management”, 2015 no 2 (7), s. 15-19.
15. Moczydłowska J.M., *Individual Initiative of Employees – Psychological and Management Aspects*, „Entrepreneurship and Management”, 2017, vol. XVII, issue 1, part II, pp. 49-60.
16. Moczydłowska J.M., *Uwarunkowania zaangażowania afektywnego menedżerów*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej”, 2015, zeszyt 61, s. 153-162;
17. Moczydłowska J.M., Szoltyk-Szydło K., *Wypalenie zawodowe – ujęcie teoretyczne*, „Przedsiębiorstwo Przyszłości” 2015, nr 4, s. 54-68.
18. Rogers J., *Coaching*, GWP, 2010.
19. Roth G., Kurtyka M., *Zarządzanie zmianą. Od strategii do działania*, CeDeWu.pl, 2008.
20. Scoular A., *Coaching biznesowy*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2014.
21. Stewart J., *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, PWN, 2007.
22. Stoltzfus T., *Sztuka zadawania pytań w coachingu. Jak opanować najważniejszą umiejętność coacha?*, Aetos Media 2012.
23. Wiszniewski A., *Jak przekonywująco mówić i przemawiać*, Text, 2017.
24. Zawadzka A., *Psychologia zarządzania*, PWN, Warszawa 2010.

### Źródła internetowe:

<http://www.icf.org.pl>