

## KARTA PRZEDMIOTU

**Stopień studiów: I**

**Kierunek studiów:**  
**Psychologia w biznesie**  
**letni nabór**

**Semestr: IV**

**Status przedmiotu: Obligatoryjny**

**Forma studiów: -**

**Język wykładowy: polski**

**Kod przedmiotu: PSB1\_SO\_NwC**

**Profil: praktyczny**

**Nazwa przedmiotu:**  
**Narzędzia w coachingu**

**Forma zajęć/ liczba godzin zajęć**

**Forma zaliczenia**

**Punkty ECTS**

**Stac.**

**Niestac.**

Stacjonarne:  
Ćwiczenia: 30h  
Zajęcia Projektowe: 10h

Niestacjonarne:  
Ćwiczenia: 16h  
Zajęcia Projektowe: 10h

Zaliczenie z oceną

**Ogółem dla przedmiotu**

**2.0**

**2.0**

*Zajęcia wymagające bezpośredniego udziału prowadzącego*

*Punkty za wykład*

*Punkty za ćwiczenia/ lektoraty/ laboratoria/ seminarium*

1.2

0.6

*Ćwiczenia terenowe*

*Projekt*

0.4

0.4

*E-learning*

*Praca własna studenta*

0.2

1

**Koordynator przedmiotu: mgr Magdalena Kamińska**

**Prowadzący: mgr Magdalena Kamińska, mgr Maria Nowak**

### 1. Wymagania wstępne

1. Student powinien posiadać wiedzę z zakresu metodyki i procesu coachingu.
2. Osiągnięcie efektów wynikających z realizacji kursów:  
-

### 2. Założenia i cele kształcenia

- Ugruntowanie wiedzy na temat struktury i przebiegu sesji oraz procesu coachingu.
- Doskonalenie umiejętności prowadzenia sesji coachingowej.
  - Poznanie narzędzi coachingowych wspierających klienta w realizacji jego celów.
  - Przekazanie wiedzy na temat kluczowych kompetencji komunikacyjnych niezbędnych do efektywnego wykorzystania poznanych narzędzi.
  - Doskonalenie umiejętności dopasowania narzędzia coachingowego do celu klienta.

### 3. Szczegółowe efekty uczenia się:

#### WIEDZA

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_SO_NwC_W1	Student identyfikuje strukturę sesji i procesu coachingowego	PSB_I_W02, PSB_I_W05, PSB_I_W08
PSB1_SO_NwC_W2	Student rozpoznaje narzędzia i metody wykorzystywane w coachingu	PSB_I_W02, PSB_I_W05, PSB_I_W08
PSB1_SO_NwC_W3	Student wskazuje zastosowanie narzędzi coachingowych w sesji coachingowej	PSB_I_W05, PSB_I_W08

#### UMIEJĘTNOŚCI

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_SO_NwC_U1	Student stosuje w sesji coachingu poznane narzędzia i metody wykorzystywane w coachingu	PSB_I_U08, PSB_I_U09
PSB1_SO_NwC_U2	Student dobiera do celu sesji poznane narzędzie coachingowe	PSB_I_U08, PSB_I_U09
PSB1_SO_NwC_U3	Student prowadzi sesję coachingu z wykorzystaniem wybranego narzędzia/metody coachingowej	PSB_I_U15, PSB_I_U17

#### KOMPETENCJE SPOŁECZNE

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_SO_NwC_K1	Student zachowuje otwartość przy konfrontacji swoich przekonań w dyskusji z kolegami oraz prowadzącym przedmiot.	PSB_I_K02
PSB1_SO_NwC_K2	Student angażuje się w zadania praktyczne przeprowadzane na zajęciach	PSB_I_K05
PSB1_SO_NwC_K3	Student przekuwa efekty w samodzielny projekt, pracę pisemną.	PSB_I_K05

### 4. Szczegółowy program zajęć

Nr	Treści programowe	Przedmiotowy kod efektu uczenia się
	<b>ĆWICZENIA</b>	
1.	1) Przedstawienie celów i założeń przedmiotu, literatury, warunków uzyskania zaliczenia przedmiotu. 2) Model GROW w prowadzeniu sesji coachingowej oraz model GOLD w procesie coachingu – powtórzenie zagadnień	PSB1_SO_NwC_W1, PSB1_SO_NwC_U1, PSB1_SO_NwC_K1

2.	Ustalenie celu na sesję coachingową, analiza sytuacji wyjściowej klienta, przygotowanie planu działania.	PSB1_SO_NwC_W 2, PSB1_SO_NwC_W 3, PSB1_SO_NwC_U 1, PSB1_SO_NwC_U 2, PSB1_SO_NwC_K 1, PSB1_SO_NwC_K 2
3.	Kluczowe kompetencje komunikacyjne niezbędne do prowadzenia efektywnego procesu coachingu.	PSB1_SO_NwC_W 2, PSB1_SO_NwC_W 3, PSB1_SO_NwC_U 1, PSB1_SO_NwC_U 2, PSB1_SO_NwC_K 1, PSB1_SO_NwC_K 2
4.	Omówienie celu i struktury oraz przećwiczenie wybranych narzędzi coachingowych.	PSB1_SO_NwC_W 2, PSB1_SO_NwC_W 3, PSB1_SO_NwC_U 2, PSB1_SO_NwC_K 1
5.	Omówienie założeń projektu. Wprowadzenie do projektu.	PSB1_SO_NwC_W 1, PSB1_SO_NwC_U 3
<b>ZAJĘCIA PROJEKTOWE</b>		
1.	Przygotowanie skryptu rozmowy coachingowej, w której student zastosuje jedno z wybranych narzędzi coachingowych wspierających realizację celu klienta.	PSB1_SO_NwC_W 1, PSB1_SO_NwC_W 2, PSB1_SO_NwC_W 3, PSB1_SO_NwC_U 2, PSB1_SO_NwC_U 3, PSB1_SO_NwC_K 1, PSB1_SO_NwC_K 2, PSB1_SO_NwC_K 3

#### 5. Metody dydaktyczne

- Wykład tradycyjny;
- Dyskusja dydaktyczna;
- Projekty;
- praca w parach, w zespołach

#### 6. Praca własna studenta

Samodzielne studiowanie proponowanej literatury oraz rozwiązywanie zadań. Przygotowanie projektu zgodnie z wytycznymi prowadzącego (Przygotowanie skryptu rozmowy coachingowej, w której student zastosuje jedno z wybranych narzędzi coachingowych wspierających realizację celu klienta),

**7. Literatura obowiązkowa/podstawowa**

1. Wilczyńska [et al.] M., Moc coachingu : poznaj narzędzia rozwijające umiejętności i kompetencje osobiste. Gliwice: Wyd. Helion, 2013., , .
2. Rogers J., Coaching : podstawy umiejętności . Gdańsk : Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2016. , , .

**8. Literatura uzupełniająca**

1. Bennewicz M., Coaching i mentoring w praktyce, Warszawa, G+J Gruner + Jahr Polska, 2011., , .
- Kreyenberg J., Coaching, czyli wspieranie rozwoju pracowników : 99 porad, jak zwiększyć kompetencje zespołu, Warszawa : Wydawnictwo BC.edu, 2010. , , .
3. Starr J., Podręcznik coachingu : sprawdzone techniki treningu personalnego. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business, 2015., , .

**9. Opis sposobu sprawdzenia osiągnięcia efektów uczenia się:**

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Projekt	Aktywność na zajęciach
PSB1_SO_NwC_W1	+	+
PSB1_SO_NwC_W2	+	+
PSB1_SO_NwC_W3	+	+
PSB1_SO_NwC_U1	+	+
PSB1_SO_NwC_U2	+	+
PSB1_SO_NwC_U3	+	+
PSB1_SO_NwC_K1	+	+
PSB1_SO_NwC_K2	+	+
PSB1_SO_NwC_K3	+	

**10. Sposób zaliczenia**

	<b>Suma punktów: 0</b>	
--	------------------------	--

**ĆWICZENIA I POZOSTAŁE**

<b>Aktywność</b>	20 pkt	20%
<b>Projekt</b>	80 pkt	80%
	<b>Suma punktów: 100</b>	

**11. Skala oceniania**

<b>Bardzo dobry</b>	<b>91% - 100%</b>
<b>Dobry +</b>	<b>81% - 90%</b>
<b>Dobry</b>	<b>71% - 80%</b>
<b>Dostateczny +</b>	<b>61% - 70%</b>
<b>Dostateczny</b>	<b>51% - 60%</b>
<b>Niedostateczny</b>	<b>Poniżej 51%</b>