

Karta opisu zajęć (syllabus)

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nazwa kierunku studiów | Ochrona roślin i kontrola fitosanitarna |
| Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim | Coaching Coaching |
| Język wykładowy | polski |
| Rodzaj modułu | fakultatywny |
| Poziom studiów | drugiego stopnia |
| Forma studiów | stacjonarne |
| Rok studiów dla kierunku | II |
| Semestr dla kierunku | 3 |
| Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe | 2 (1,3/0,7) |
| Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł | mgr Łukasz Kopiński |
| Jednostka oferująca moduł | Katedra Zarządzania i Marketingu |
| Cel modułu | W trakcie zajęć z przedmiotu coaching, studenci zostaną zapoznani z metodami wspierającymi rozwój osobisty oraz kompetencji zawodowych. Uzyskana wiedza znajdzie praktyczne zastosowanie w kontaktach w życiu codziennym, ułatwiając efektywną komunikację oraz poprawiając koncentrację na celach i rozwiązaniach zamiast na przyczynach i problemach. Studenci zostaną zapoznani z rodzajami coachingu oraz z zasadami prowadzenia sesji coachingowych. Aktywne uczestnictwo w zajęciach przyczyni się do wykreowania w studentach indywidualnej postawy proaktywnej, skoncentrowanej na realizacji celów zawodowych i życiowych. W przyszłości zdobyta wiedza może być wykorzystana do coachingowego stylu zarządzania w biznesie. |
| Efekty uczenia się dla modułu to opis zasobu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które student osiągnie po zrealizowaniu zajęć. | Wiedza: |
| | 1. posiada wiedzę o coachingowym stylu zarządzania, zna wartość komunikacji, umiejętnego słuchania i aktywnego zadawania pytań. Potrafi precyzyjnie wyznaczać cele i planować ich realizację. Posiada wiedzę jak motywować do osiągnięcia celu |
| | 2. zna zasady coachingu i sposoby planowania rodzaju sesji coachingowej; ma wiedzę o najważniejszych pojęciach coachingowych oraz narzędziach i technikach wykorzystywanych przez coachów |
| | Umiejętności: |
| | 1. potrafi precyzyjnie, efektywnie komunikować się z innymi, swoje relacje budować w oparciu o |

| | |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>zaufanie. Umiejętnie słucha i udziela informacji zwrotnej. Planuje i motywuje do realizacji wyznaczonych celów</p> <p>2. stosuje struktury, narzędzia i techniki coachingowe. Potrafi zaplanować przebieg procesu coachingowego w obszarze zawodowym</p> <p>Kompetencje społeczne:</p> <p>1. jest gotów do efektywnego komunikowania się, otwartości na innych oraz planowania realizacji przyjętych celów; przyjęcia postawy przedsiębiorczej, dzięki wykorzystaniu coachingowego stylu zarządzania</p> <p>2. jest gotów do budowania relacji opartych na zaufaniu, udzielania wsparcia i motywowania; odpowiedniego oceniania „problemu” uwzględniając wiele punktów widzenia; udzielania informacji zwrotnej, bycia aktywnym członkiem społeczności</p> |
| Wymagania wstępne i dodatkowe | Brak |
| Treści programowe modułu | <p>Coaching, sesja coachingowa, rodzaje i formy coachingu, coaching w biznesie, 11 kluczowych kompetencji coacha wg ICF, komunikacja interpersonalna, budowanie relacji, rola zaufania w komunikacji, motywacja, planowanie celów i kariery, informacje zwrotne, model GOW, obecność coachingowa, krytyk wewnętrzny, aktywne słuchanie, praca z wizją, określanie celów na sesje i proces, praca z przestrzenią; narzędzia w pracy coacha: metafora, praca z wartościami, piramida Diltsa, podróż bohatera, kapelusze de Bono, kostki Story Tubes, karty Dixit; bariery w pracy coacha, sampling, superwizja, organizacje coachingowe, coach wspierający i prowokatywny, formularz pracy z klientem, dylematy etyczne w pracy coacha, wykorzystanie coachingu w pracy i życiu osobistym, zarządzanie przez coaching, wypalenie zawodowe.</p> |
| Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej | <p>Literatura podstawowa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bennewicz M., Coaching czyli restauracja osobowości, G+J Gruner 2008. 2. Haman J., Gut J., Coaching narzędziowy, Helion 2015. 3. Rogers J., Coaching. Podstawy umiejętności, GWP 2010. 4. Sidor-Rządkowska M., Coaching. Teoria, praktyka, studia przypadków, WoltersKluwer 2009. 5. Whitmore J, <i>Coaching. Trening efektywności</i>, Gruner 2009 6. Wilczyńska M., Nowak M., Kućka J., Sawicka J., <i>Moc coachingu</i>, Onepress 2009. 7. Wilson C., <i>Coaching biznesowy</i>, MT Biznes |

| | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|
| | 2010. | | |
| Planowane formy/działania/metody dydaktyczne | Wykład multimedialny, prezentacja narzędzi coachingowych, dyskusja | | |
| Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się | W1, W2: obecność i aktywność w czasie zajęć, dyskusja, informacja zwrotna podczas zajęć, zaangażowanie U1, U2: dyskusja, ocena w trakcie zajęć i informacja zwrotna K1, K2: dyskusja, ocena w trakcie zajęć i informacja zwrotna Formy dokumentowania: dziennik prowadzącego | | |
| Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową | W1. – 20% W2. – 20% U1. – 20% U2. – 20% K1, K2. – 20% | | |
| Bilans punktów ECTS | Forma zajęć | Liczba godzin | Punkty ECTS |
| | KONTAKTOWE (z udziałem nauczyciela) | | |
| | Wykłady | 30 | 1,20 |
| | Konsultacje | 2 | 0,08 |
| | Łącznie kontaktowe | 32 | 1,28 |
| | NIEKONTAKTOWE | | |
| | Przygotowanie do zaliczenia | 10 | 0,40 |
| | Studiowanie literatury | 8 | 0,32 |
| | Łącznie niekontaktowe | 18 | 0,72 |
| | Razem punkty ECTS | 50 | 2,00 |
| Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego | - udział w wykładach – 30 godz. - konsultacje – 2 godz. Łącznie 32 godz., co odpowiada 1,3 pkt. ECTS | | |
| Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się | W1 – OR_W05 W2 – OR_W05 U1 - OR_U05 U2 - OR_U03 K1 - OR_K02 K2 - OR_K02 | | |