

Karta opisu zajęć (sylabus)

| | |
|---|--|
| Nazwa kierunku studiów | Zielarstwo i fitoprodukty |
| Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim | Coaching Coaching |
| Język wykładowy | polski |
| Rodzaj modułu | fakultatywny |
| Poziom studiów | drugiego stopnia |
| Forma studiów | niestacjonarne |
| Rok studiów dla kierunku | I |
| Semestr dla kierunku | 2 |
| Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe | 1 (0,44/0,56) |
| Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł | Dr inż. Dariusz Paszko, adiunkt |
| Jednostka oferująca moduł | Katedra Zarządzania i Marketingu |
| Cel modułu | Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy na temat metod wspierających rozwój osobisty oraz kompetencji zawodowych. Studenci zostaną zapoznani z rodzajami coachingu oraz zasadami prowadzenia sesji coachingowych. 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. |
| 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 oraz jak motywować do osiągnięcia celu oraz, zna wartość komunikacji. Posiada umiejętność słuchania i zadawania pytań. |
| | 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 wyznaczać cele i planować ich realizację. Potrafi efektywnie komunikować się z innymi, umiejętnie słucha i udziela informacji zwrotnej. |

| | |
|--|--|
| | <p>2. Stosuje struktury, narzędzia i techniki coachingowe. Potrafi zaplanować przebieg procesu coachingowego w obszarze zawodowym.</p> <p>Kompetencje społeczne:</p> <p>1. Student przejawia efektywniejsze komunikowania się oraz planowanie realizacji przyjętych celów, buduje relacje oparte na zaufaniu, udziela wsparcia i motywuje, przyjmuje postawy przedsiębiorcze, dzięki wykorzystaniu coachingowego stylu zarządzania.</p> |
| Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się | <p>Kod efektu modułowego – kod efektu kierunkowego</p> <p>W1 – ZF_W07</p> <p>W2 - ZF_W07</p> <p>U1 - ZF_U08</p> <p>U2 - ZF_U08</p> <p>K1 - ZF_K01, ZF_K03</p> |
| Odniesienie modułowych efektów uczenia się do efektów inżynierskich (jeżeli dotyczy) | <p>Kod efektu modułowego – kod efektu inżynierskiego</p> <p>W1 – InżZF_W03</p> <p>W2 - InżZF_W04</p> <p>U1 - nżZF_U03</p> <p>U2 - InżZF_U05</p> |
| Wymagania wstępne i dodatkowe | Umiejętność logicznego i kreatywnego myślenia |
| Treści programowe modułu | <p>Wykład obejmuje: pojęcie couchingu i sesji coachingowej, rodzaje i formy couchingu, coaching w biznesie, kluczowe kompetencje coacha, komunikacja interpersonalna, aktywne słuchanie, budowanie relacji, rola zaufania w komunikacji, motywacja, planowanie celów i kariery, informacja zwrotna, model GOW, praca z wizją, określanie celów na sesję i proces coachingowy, pierwsza rozmowa coachingowa, narzędzia w pracy coacha, zaawansowane metody pracy coacha, demonstracje sesji coachingowych, bariery w pracy coacha, formularz pracy z klientem, dylematy etyczne w pracy coacha, wykorzystanie couchingu w pracy i życiu osobistym, zarządzanie przez coaching</p> |
| Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej | <p>Literatura podstawowa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Rogers Jennifer, Konarowska Katarzyna, Porażka Dorota and Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. Coaching. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. 2024. 3. Peczek Benedykt Krzysztof, Grupa Wydawnicza Helion, . Autocoaching dla każdego. Gliwice: Onepress. 2023. 4. Sidor-Rządkowska Małgorzata, Wolters Kluwer Polska, . Coaching. Warszawa: Wolters Kluwer. 2021. <p>Literatura uzupełniająca:</p> |

| | |
|---|---|
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Haman J., Gut J., Coaching narzędziowy, Helion 2015. 2. Haman Wojciech, Gut Jerzy, Grupa Wydawnicza Helion and KONTRAKT-OSH J. Gut W Haman R Zych. Psychologia szefa. Gliwice: Wydawnictwo Helion. 2023. 3. Wilson C., Coaching biznesowy, MT Biznes 2010. |
| Planowane formy/działania/metody dydaktyczne | Wykłady (prezentacje multimedialne), dyskusja moderowana, studium przypadku, |
| Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się | <p>W1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych</p> <p>W2: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych</p> <p>U1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych oraz obecność i aktywność w czasie zajęć,</p> <p>U2: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych oraz obecność i aktywność w czasie zajęć,</p> <p>K1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych, aktywność i ocena w trakcie zajęć oraz informacja zwrotna</p> <p>Formy dokumentowania: Zaliczenie końcowe archiwizowane w formie papierowej, dziennik prowadzącego.</p> |
| Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową | <p>Ocena aktywności na zajęciach oraz udziału w dyskusji - 30%.</p> <p>Zaliczenie końcowe – 70%.</p> <p>Szczegółowe kryteria: dostateczny (3,0) – od 51 do 60% sumy punktów, dostateczny plus (3,5) – od 61 do 70%, dobry (4,0) – od 71 do 80%, dobry plus (4,5) – od 81 do 90%, bardzo dobry (5,0) – powyżej 91%.</p> |
| Bilans punktów ECTS | <p>Kontaktowe: wykład - 9 godz. (0,36 ECTS) konsultacje - 2 godz. (0,08 ECTS) Razem kontaktowe - 11 godz. (0,44 ECTS)</p> <p>Niekontaktowe: Przygotowanie do zaliczenia - 8 godz. (0,32 ECTS) Studiowanie literatury - 6 godz. (0,24 ECTS) Razem niekontaktowe - 14 godz. (0,56 ECTS)</p> |
| Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego | <p>Udział w wykładach – 9</p> <p>Konsultacje – 2</p> |