



**MAŁOPOLSKA WYŻSZA SZKOŁA EKONOMICZNA W TARNOWIE**  
**KARTA PROGRAMOWA**

|                                                                        |                            |                         |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------------|-------------------------|
| <b>Moduł kształcenia</b>                                               | <b>Coaching w biznesie</b> |                         |
| Nazwa modułu kształcenia w języku angielskim                           | Coaching in business       |                         |
| Kierunek studiów                                                       | Zarządzanie                |                         |
| Profil kształcenia                                                     | ogólnoakademicki           |                         |
| Forma kształcenia                                                      | Studia niestacjonarne      |                         |
| Poziom przedmiotu<br>(podstawowy/specjalnościowy/<br>ogólnouczelniany) | ogólnouczelniany           |                         |
| Status przedmiotu (obowiązkowy/do wyboru)                              | Do wyboru                  |                         |
| Poziom modułu kształcenia                                              | I                          |                         |
| Język wykładowy                                                        | polski                     |                         |
| Semestr realizacji modułu                                              | III - VI                   |                         |
| Liczba punktów ECTS                                                    | 4                          |                         |
| Liczba godzin                                                          | Forma modułu: wykład       | Forma modułu: ćwiczenia |
|                                                                        | 20                         | -                       |
| Jednostka realizująca moduł                                            | Katedra Zarządzania        |                         |
| Moduły poprzedzające                                                   | -                          |                         |

**Syntetyczna charakterystyka modułu**

Zadaniem modułu jest przedstawienie narzędzi coachingowych wspomagających działania biznesowe. Wyjściem jest przedstawienie istoty coachingu, celu i przydatności narzędzi kształtujących postawy menadżerskie.

**Cele modułu**

- Omówienie podstawowych pojęć, definicji i narzędzi w coachingu. Wyznaczenie celów, kompetencje coachingowe,
- Przedstawienie sylwetki coacha oraz podstawowych kompetencji coacha,
- Przedstawienie zasad przeprowadzenia sesji coachingowej,
- Ukazanie przydatności narzędzi coachingowych w biznesie,
- Przedstawienie modeli rozmów coachingowych,
- Rozwój osobistych zasobów,
- Kształtowanie postaw menadżerskich,
- Pobudzanie i rozwijanie myślenia poza schematami,
- Podnoszenie efektywności zarządzania,
- Pobudzanie rozwoju twórczego i zawodowego potencjału menadżera.

**Opis efektów uczenia się modułu**

| Symbol efektu dla modułu | Osiągnięte efekty uczenia się                                       | Odniesienie do efektów uczenia się dla kierunku |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
|                          |                                                                     | <b>Wiedza:</b>                                  |
| W_01                     | Zna podstawowe pojęcia, definicje i narzędzia z zakresu coachingu . | K_W03+                                          |
| W_02                     | Zna podstawowe modele rozmowy coachingowej.                         | K_W04+                                          |
|                          |                                                                     | <b>Umiejętności:</b>                            |

|                               |                                                                            |         |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------|
| U_01                          | Potrafi stosować narzędzia coachingu biznesowego.                          | K_U02+  |
| U_02                          | Potrafi przeprowadzić sesję coachingową na dobrym poziomie.                | K_U03+  |
|                               |                                                                            | K_U08+  |
|                               |                                                                            | K_U10+  |
|                               |                                                                            | K_U13+  |
| <b>Kompetencje społeczne:</b> |                                                                            |         |
| K_01                          | Zauważa przydatność narzędzi coachingowych w biznesie.                     | K_K02+  |
| K_02                          | Jest otwarty na poznawanie nowych narzędzi wspomagających pracę menadżera. | K_K05++ |
|                               |                                                                            | K_K06+  |
|                               |                                                                            | K_K07++ |

| Kryteria oceny efektów uczenia się oraz metody ich weryfikacji |                                                                                |                                                                                                   |                                                                                                                    |                                                                                                                                                           |                                                                                                                    |                                |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Symbol efektu (1)                                              | na ocenę 2                                                                     | na ocenę 3                                                                                        | na ocenę 4                                                                                                         | na ocenę 5                                                                                                                                                | na ocenę 6                                                                                                         | Metody weryfikacji efektów (2) |
| W_01                                                           | Nie zna podstawowych pojęć metodologicznych.                                   | Posiada wiedzę w pełni odtwórczą pozbawioną procesu rozumienia.                                   | Zna i rozumienie podstawowe pojęcia, definicje i narzędzia z zakresu coachingu.                                    | Z pełną świadomością i wiedzą omawia podstawowe pojęcia.                                                                                                  | Wykazuje pogłębioną wiedzę w zakresie podstaw coachingu.                                                           | SC, D                          |
| W_02                                                           | Nie zna podstawowych modeli rozmowy coachingowej.                              | Posiada wiedzę w pełni odtwórczą pozbawioną procesu rozumienia.                                   | Zna i rozumie zasady dwóch modeli rozmowy coachingowej.                                                            | Posiada zaawansowaną wiedzę w temacie.                                                                                                                    | Wykazuje pogłębioną wiedzę w temacie.                                                                              | SC, D                          |
| U_01                                                           | Nie potrafi stosować narzędzi coachingu biznesu.                               | W minimalnym stopniu potrafi stosować narzędzia coachingowe.                                      | W dobrym stopniu potrafi stosować podstawową grupę narzędzi coachingowych.                                         | W bardzo zaawansowanym stopniu potrafi stosować narzędzia coachingowe.                                                                                    | W sposób wyróżniający stosuje bogactwo narzędzi coachingowych.                                                     | SC, D, CS                      |
| U_02                                                           | Nie potrafi przeprowadzić sesji coachingowej.                                  | W sposób pozbawiony przemyślanego toku rozumowania przeprowadza sesję coachingową.                | Prawidłowo przeprowadza sesję coachingową.                                                                         | W sposób bardziej zaawansowany przeprowadza sesję coachingową, stosując różne narzędzia.                                                                  | W sposób wyróżniający się przeprowadza sesję coachingową, stosując bogate narzędzia.                               | SC, D                          |
| K_01                                                           | Nie potrafi dokonać oceny przydatności narzędzi coachingowych w biznesie.      | Wykazuje obojętne podejście w stosunku do analizowanych problemów.                                | Wykazuje aktywność wobec analizowanych problemów. Dokonuje oceny przydatności narzędzi coachingowych w biznesie.   | Wykazuje zaawansowaną aktywność wobec analizowanych problemów. Dokonuje przemyślanej i wartościowej oceny przydatności narzędzi coachingowych w biznesie. | Wykazuje aktywną i twórczą postawę wobec analizowanych problemów, motywuje innych uczestników do podjęcia działań. | ES                             |
| K_02                                                           | Nie jest otwarty na poznawanie nowych narzędzi wspomagających pracę menadżera. | Jest otwarty na poziomie minimalnym na poznawanie nowych narzędzi wspomagających pracę menadżera. | Jest zorientowany na poziomie bardziej zaawansowanym na poznawanie nowych narzędzi wspomagających pracę menadżera. | Rozumie znaczenie wykorzystywania narzędzi coachingowych wspomagających pracę menadżera.                                                                  | Wykazuje pogłębione zrozumienie wykorzystywania narzędzi coachingowych wspomagających pracę menadżera.             | ES                             |

(1) wpisać symbol efektu uczenia się

(2) wpisać np.: EU – egzamin ustny; EP – egzamin pisemny; T – test; P – prezentacja; PR – projekt; ES – esej; RE – referat, SC - sesja coachingowa, D - dyskusja, CS - case study.

| Treści kształcenia modułu                                                                                         |                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Forma modułu: wykład                                                                                              | Forma modułu: ćwiczenia |
| 1. Wprowadzenie do coachingu. Podstawowe pojęcia, definicje, narzędzia.<br>2. Nawijazywanie relacji coachingowej. |                         |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>3. Umiejętność ustalania celu coachingu. Cele SMART. Osiem reguł wyznaczania celów.</p> <p>4. Rodzaje coachingu. Modele rozmów coachingowych. Warunki brzegowe coachingu.</p> <p>5. Kontrakt w coachingu. Pytania w coachingu.</p> <p>6. Trudne sytuacje w trakcie prowadzenia coachingu.</p> <p>7. Możliwości i korzyści wykorzystania narzędzi coachingowych w pracy menadżera.</p> <p>8. Coaching sprzedażowy (planowanie, cele, istota).</p> |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Literatura podstawowa</b>    | <p>1. L. Kupaj, <i>Twój Podręczny Mentor, 50 narzędzi coachingowych</i>, Wydawnictwo: Szkoła Coachingu Lilianna Kupaj, Tarnów 2012.</p> <p>2. A. Scoular, <i>Coaching biznesowy</i>, Wydawnictwo: Financial Times, tłumaczenie Małgorzata Nosorowska, 2013.</p> <p>3. J. Starr, <i>Coaching dla menadżerów</i>, Wydawnictwo: Edgard, 2011.</p> <p>4. S. McAdam, <i>Coaching kadry kierowniczej</i>, Wydawnictwo: Wolters Kluwer, 2013.</p> <p>M. Wilczyńska, M. Nowak, J. Kučka, J. Sawicka, K. Sztajerward, <i>Moc coachingu, Poznaj narzędzia rozwijające umiejętności i kompetencje osobiste</i>. Wydanie II rozszerzone, Wydawnictwo: Helion, 2013.</p> <p>M. Rozkwitalska, B. Danczewicz, H. Szmidt, <i>Przewodnik praktycznego zarządzania</i>, Wydawnictwo: Difin, Warszawa 2013.</p> |
| <b>Literatura uzupełniająca</b> | <p>1. T. Stoltzfus, <i>Sztuka zadawania pytań w coachingu: jak opanować najważniejszą umiejętność coacha?</i>, Wydawnictwo: Aetos Media, Wrocław 2012.</p> <p>2. L. Czarkowska (red), <i>Leadership coaching jako odpowiedź na wyzwania współczesnego świata</i>, Wydawnictwo: Poltext, Warszawa 2013.</p> <p>L. Czarkowska (red), <i>Coaching jako wskaźnik zmian paradygmatów w zarządzaniu</i>, Wydawnictwo: Poltext, Warszawa 2012.</p> <p>R. Hargrove, <i>Mistrzowski coaching</i>, Wydawnictwo: Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.</p>                                                                                                                                                                                                                                                  |

#### Metody dydaktyczne

Wykłady z wykorzystaniem metod audiowizualnych, analiza przypadku, dyskusja, case study. Zajęcia praktyczne w grupach. Praca z tekstem. Wykorzystanie platformy e-learningowej MWSE.

#### Nakład czasu pracy studenta w przeliczeniu na godziny i punkty ECTS

| Elementy składające się na pracę studenta | Ilość godzin | Ilość punktów ECTS |
|-------------------------------------------|--------------|--------------------|
| Udział w wykładach                        | 20           | 2                  |
| Udział w ćwiczeniach                      | -            |                    |
| Samodzielne studiowanie tematyki wykładów | 30           |                    |
| Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń  | -            |                    |
| Przygotowanie się do egzaminu             | -            | 1                  |
| Przygotowanie się do zaliczenia           | 20           |                    |
| Przygotowanie eseju                       | 10           |                    |
| Przygotowanie prezentacji                 | -            | 1                  |
| Przygotowanie referatu                    | -            |                    |
| Przygotowanie projektu                    | -            | 1                  |
| Prace domowe (case study)                 | 20           |                    |
| <b>Suma</b>                               | <b>100</b>   | <b>4</b>           |