

## STUDIA PODYPLOMOWE COACHINGU

### Efekty uczenia się dla zajęć:

#### Nazwa zajęć: **Proces coachingowy**

##### **Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- ma wiedzę w zakresie kodeksu etycznego coacha i kompetencji wymaganych od osoby będącej w roli coacha,
- definiuje prawa i obowiązki coacha i klienta,
- wymienia metody i narzędzia wykorzystywane w procesie coachingowym,
- stosuje poznane modele i narzędzia coachingowe w pracy z klientem,
- potrafi stosować efektywną komunikację podczas sesji coachingowej,
- jasno przedstawia cele coachingu, program spotkania, cele wykorzystywanych narzędzi,
- zadaje pytania świadczące o aktywnym słuchaniu i rozumieniu klienta,
- potrafi budować atmosferę wzajemnego szacunku i zaufania w relacji z klientem,
- pomaga klientowi skoncentrować się na określonych sprawach i możliwościach, które mają kluczowe znaczenie dla uzgodnienia osiągania stawianych celów,
- jest przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach i organizacjach jako przedstawiciel grupy zawodowej coachów,
- jest świadomy konieczności współpracy z innymi ludźmi dla osiągnięcia celów coachingowych w pracy z klientem,
- ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności i rozumie potrzebę ustawicznego jej aktualizowania.

#### Nazwa zajęć: **Sesja integracyjna**

##### **Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- integruje się z grupą; wchodzi w interakcje z pozostałymi słuchaczami,
- będzie lepiej rozumiał siebie i rozpoznawał powody, dla których w ten, a nie w inny sposób komunikuje się z ludźmi i nawiązuje z nimi relacje,
- przećwiczy rozpoznawanie własnych potrzeb i uczuć,
- rozpoznaje swoje schematy działania,
- rozwija empatię i umiejętność uważnego słuchania,
- ma pogłębioną samoświadomość,
- stosuje w praktyce techniki i narzędzia feedbacku,
- jest świadomy znaczenia pracy zespołowej,
- określa przestrzenie team buildingu,
- współodczuwa i „dzieli” kulturę grupy,
- ma podniesiony poziom motywacji do uczestnictwa w kolejnych zajęciach.

#### Nazwa zajęć: **Coaching for Leaders** (program akredytowany)

##### **Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- definiuje model coachingowy,
- potrafi zastosować poznane modele i narzędzia coachingowe w pracy z klientem,
- planuje i wyznacza cele w procesie coachingowym,
- zna zasady budowania kontraktów coachingowych,
- zarządza postępami i zaangażowaniem.

#### Nazwa zajęć: **Coaching – budowanie świadomości, możliwości rozwoju** (program akredytowany)

##### **Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- buduje świadomość własną i klienta w obszarze wartości,
- buduje świadomość własną i klienta w obszarze przekonań,
- buduje świadomość własną i klienta w obszarze zasobów,
- definiuje możliwości rozwoju we własnej karierze coacha,
- określa możliwości rozwoju w życiu zawodowym klienta.

**Nazwa zajęć: Sesja mentorska**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- umie przygotować profesjonalną sesję coachingową,
- potrafi samodzielnie przeprowadzić sesję coachingową,
- posiada umiejętność świadomego współtworzenia relacji,
- praktycznie wykorzystuje zdobytą wiedzę i narzędzia coachingowe w pracy z klientem i biznesie.

**Nazwa zajęć: Life coaching**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- definiuje life coaching w perspektywie holistycznej,
- jest świadomy znaczenia etyki life coachingu,
- właściwie postrzega relacje pomiędzy life coachem a pracownikiem,
- umiejscawia life coaching w karierze zawodowej, rozwoju osobistym, relacjach partnerskich, rodzicielskich, budowaniu pewności siebie i pewności swoich wyborów, realizowaniu swoich pasji, radzeniu sobie ze stresem,
- objaśnia praktyczne zastosowanie postawy coacha wg zasady Milтона Ericksona oraz trójkąt Karpmana,
- tłumaczy model poziomów neurologicznych (logicznych) Roberta Diltsa,
- zarządza energią (ciało, emocje, umysł, duch) jako źródłem siły i motywacji do zmiany,
- stosuje podstawowe modele rozmowy coachingowej (GROW, strzała ericksonowska),
- jest świadomy wagi wyznaczania krótko i długoterminowych celów życiowych,
- aktywnie słucha, parafrazuje,
- docenia klienta/rozmówcę.

**Nazwa zajęć: Techniki kreatywnego myślenia w pracy coacha**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- rozumie istotę i znaczenie myślenia kreatywnego w obszarze coachingu,
- korzystania z metod i technik kreatywnego myślenia i rozwiązywanie problemów coachingowych,
- współpracuje w zespole zadaniowym (zgłaszanie i rozwijanie pomysłów, werbalizowanie konstruktywnej krytyki),
- uczestniczy w dyskusji w twórczym zespole,
- stosuje narzędzia osłabiające bariery twórczego myślenia i wewnętrznej krytyki,
- analizuje rankingi kreatywności/innovacyjności,
- charakteryzuje czynniki sprzyjające kreatywności/innovacyjności.

**Nazwa zajęć: Budowanie biznesu coachingowego**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- ma podstawy wiedzy, jak zacząć budowanie dochodowej praktyki i biznesu coachingowego,
- wie, od czego zacząć biznes coachingowy i jak wyjść na rynek,
- stosuje profesjonalne techniki i narzędzia radzenia sobie z trudnościami, jakie napotyka coach na początku swojej drogi biznesowej,
- referuje zagadnienia coachingowe zrozumiale dla swoich potencjalnych klientów,
- prowadzi sprzedaż w biznesie coachingowym,
- zna i stosuje strategie budowania systemu integralnego marketingu.

**Nazwa zajęć: Metody prowokatywne i improwizacyjne w coachingu**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- wyjaśnia retrospektywnie pochodzenie metod prowokatywnych,
- definiuje coaching prowokatywny,
- rozróżnia prowokację od prowokatywności,
- określa ramy coachingu prowokatywnego,
- stosuje narzędzia podejścia prowokatywnego w coachingu,
- rozszerzy wachlarz narzędzi dotarcia do tzw. „Trudnego Klienta” poprzez komunikację prowokatywną,
- wzmacnia umiejętność korzystania z wewnętrznych zasobów.

**Nazwa zajęć: Coaching grupowy**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- posiada wiedzę nt. specyfiki i warunków coachingu grupowego,
- rozróżnia coaching grupowy od innych metod pracy z grupami,
- określa role pozostałych uczestników grupy w procesie coachingowym,
- wymienia narzędzia i techniki stymulujące pracę grupy,
- tworzy program coachingu grupowego.
- przygotowuje ustrukturyzowaną sesję coachingu grupowego (sesję przygotowawczą i sesję właściwą),
- wykorzystuje w praktyce coachingowej i życiu zawodowym metody właściwe dla sesji przygotowawczych,
- stosuje metodę „aktywizującą przeżywanie”
- opisuje i zna zastosowanie schematu Thomanna.

**Nazwa zajęć: Praktyczny rozwój osobisty**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- potrafi dobrać narzędzia rozwojowe (coaching, changework, psychoedukacja, itp.) do potrzeb klienta,
- rozumie czynniki składające się na skuteczną zmianę osobistą i optymalizuje je pod kątem swojej własnej pracy,
- konstruuje program długoterminowej zmiany do pracy z klientami,
- dysponuje gotowymi schematami pracy z najczęściej zgłaszanymi problemami,
- definiuje współczesne jakościowe kierunki rozwoju osobistego i planuje dalszy proces swojego rozwoju w tym zakresie.

**Nazwa zajęć: Zarządzanie przez cele (MBO) w pracy coacha**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- rozumie podstawowe założenia zarządzania przez cele (MBO),
- potrafi przełożyć MBO na pracę coachingową,
- definiuje cele indywidualne i zespołowe w MBO,
- stosuje mierniki sukcesu,
- opisuje coaching w organizacji zarządzanej przez cele.

**Nazwa zajęć: Zarządzanie potencjałem. Warsztaty Insights Discovery**

**Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się słuchacz:**

- rozpoznaje różne typy osobowości oraz sposoby komunikowania się z nimi,
- zarządza własnym rozwojem zawodowym,
- określa cele osobiste,
- rozpoznaje relacji pomiędzy poczuciem własnej wartości a samooceną,
- definiuje własną hierarchię wartości,
- diagnozuje własną motywację do pracy i jej uwarunkowania,
- potrafi zredukować negatywne zachowania,
- buduje programy i systemy ułatwiające zarządzanie potencjałem pracowników,
- korzysta z profilu Insights Discovery w pracy zawodowej,
- rozpoznaje swoje mocne i słabe strony w kontaktach z innymi,
- jest świadomy swojego koloru energetycznego,
- potrafi rozpoznawać i nazywać energie dominujące innych osób, w tym partnerów biznesowych i klientów,
- zna swoją rolę w procesie pracy zespołowej,
- wykorzystuje świadomość zbudowaną na profilu Insights Discovery w kontaktach zawodowych.