

Cel studiów

Studia pozwalają na zapoznanie się z wieloma różnymi podejściami do coachingu i wybranie tego najlepiej pasującego w oparciu o sprawdzone i praktyczne umiejętności połączone z aktualną wiedzą akademicką. Studia to też połączenie przyjemnego z pożytecznym, to czas rozwijania kontaktów zawodowych i osobistych, poszerzania horyzontów i poszukiwania inspiracji. Główny cel studiów to przygotowanie absolwentów do prowadzenia profesjonalnego, skutecznego coachingu wspierającego rozwój wewnętrzny i zawodowy, w biznesie, w sporcie i w innych kontekstach takich jak rozwój kariery czy osiąganie celów prozdrowotnych poprzez wykształcenie kompetencji niezbędnych w efektywnym rozwijaniu i uczeniu innych.

Coaching jest procesem. Dzięki niemu indywidualne osoby, zespoły i organizacje są w stanie osiągnąć maksymalne rezultaty poprzez świadomy rozwój swojego potencjału. W życiu codziennym – przejście kontroli nad swoimi nawykami i możliwość realizacji wymarzonych celów i rozwoju. W biznesie - dynamiczny rozwój i wzrost efektywności. W sporcie - osiągnięcie pożądaných wyników i zwycięstwo. Zawód profesjonalnego coacha jest jednym z bardziej poszukiwanych zawodów we współczesnym, nastawionym na sukces świecie.

Adresaci

- Wszyscy, którzy pragną doskonalić swoje umiejętności coachingowe, którzy chcą w przyszłości zostać samodzielnymi, akredytowanymi coachami, oraz tych, którzy chcą wykorzystywać umiejętności coachingowe w swojej pracy.
- Wszyscy, którzy lubią pracować z ludźmi i chcieliby w przyszłości wykonywać zawód coacha.
- Trenerzy i konsultanci przygotowujący i prowadzący szkolenia.
- Menedżerowie, których jednym z zadań jest rozwijanie swoich pracowników.
- Trenerzy sportowi, selekcjonerzy i osoby specjalizujące się w coachingu sportowym.
- Osoby, które zawodowo zajmują się pomaganiem innym i chcieliby rozszerzyć zakres swoich działań.
- Przedsiębiorcy i właściciele małych firm.

Korzyści dla słuchaczy

- Własny rozwój.
- Praktyczne opanowanie kompetencji takich jak przygotowanie i prowadzenie coachingu w różnych kontekstach (live coachingu, clean coaching, biznes coachingu, coaching rozwoju kariery, coaching w przywództwie)
- Nabycie umiejętności wyzwalania potencjału zespołów i zawodników i prowadzenia ich do zwycięstwa.
- Możliwość zdobycia wolnego dobrze opłacanego zawodu.

Kadra

Wszystkie zajęcia poprowadzi Renata Wrona.



Właścicielka Firmy Szkoleniowej; Trener Biznesu i Rozwoju Osobistego; Certyfikowany Coach ICF; Wykładowca akademicki; Konsultant biznesowy; Certyfikowany konsultant Extended DISC; Certyfikowany Konsultant Maxie DISC; Certyfikowana Nauczycielka Mindfulness; Certyfikowany facylitator POINTS OF YOY, Certyfikowana trenerka gry Podróż Bohatera; Dyplomowana nauczycielka jogi i relaksacji; Autorka książek

Ramowy program

Cechy wyróżniające programu:

Wszystkie zajęcia prowadzone są w formie warsztatowej w małych grupach.

W trakcie studiów uczestnicy będą mogli rozwijać umiejętności w wybranym przez siebie obszarze poprzez warsztaty, superwizję oraz tematy pracy własnej.

BLOK I. ZAGADNIENIA WPROWADZAJĄCE DO COACHINGU

· Wstęp do coachingu

Zajęcia mają charakter wprowadzający do studiów. Celem zajęć jest przybliżenie istoty coachingu, jego podstawowych zasad, standardów i założeń oraz wyjaśnienie znaczenia coachingu w zarządzaniu organizacją. W czasie zajęć odpowiemy sobie na pytanie, czym jest (powinien być), a czym nie jest (nie powinien być) coaching. Przedstawione zostaną różne rodzaje coachingu i obszary jego zastosowania. Poza przekazaniem przydatnej i praktycznej wiedzy, ważnym celem zajęć jest samoocena i doskonalenie umiejętności uczestników za pomocą ćwiczeń, studiów przypadków i dyskusji.

· Etyka w coachingu

Głównym celem zajęć jest zwrócenie uwagi na kwestie etyczne w coachingu, a także zachęcenie słuchaczy do ustalenia swoich wartości, obserwacji własnych zachowań oraz szukania innych (lepszyc) rozwiązań.

BLOK II. NARZĘDZIA STOSOWANE W COACHINGU

· Rodzaje coachingu.

Podczas zajęć zostaną omówione różne rodzaje coachingu, ich formy zastosowania w życiu prywatnym i zawodowym.

· Komunikacja w coachingu

Podczas zajęć zostaną omówione i przećwiczone pytania coachingowe. Wprowadzany zostanie jeden z modeli rozmów coachingowych. Zajęcia mają formę interaktywną z elementami warsztatowymi. Poza przekazaniem przydatnej i praktycznej wiedzy, ważnym celem zajęć jest autorefleksja dotycząca własnych przekonań dotyczących komunikacji i doskonalenie umiejętności za pomocą ćwiczeń, analiz konkretnych sytuacji i dyskusji.

· Procedura coachingu i sesji coachingowych

Celem zajęć jest przybliżenie uczestnikom procesu coachingowego oraz poszczególnych sesji. Zajęcia prowadzone są metodą warsztatową z wykorzystaniem symulacji, dyskusji i pracy w podgrupach.

· Narzędzia diagnostyczne w coachingu

Celem zajęć jest zapoznanie się z praktycznymi aspektami stosowania narzędzi diagnostycznych w procesach coachingowych indywidualnych i zespołowych. Zajęcia będą miały charakter warsztatowy, będą zawierały części wykładowe, praktyczne ćwiczenia i dyskusje.

· Narzędzia stosowane w coachingu

Celem zajęć jest dostarczenie słuchaczom wiedzy na temat narzędzi wykorzystywanych podczas sesji indywidualnych z Klientami. Słuchacze będą mieli okazję doświadczać ich działania. Każdy słuchacz będzie uczestnikiem procesu wchodząc w rolę coacha lub coachee.

Zajęcia prowadzone są metodą warsztatową z wykorzystaniem symulacji, dyskusji i pracy w podgrupach.

· **Motywacja w coachingu**

Celem zajęć jest prezentacja optymalnego podejścia do motywacji w procesie coachingu. Wprowadzone i pokazane zostanie podejście wspierające zarówno motywację klienta coachingowego jak i coacha w realizowaniu jego roli. Zajęcia realizowane są w interaktywnej formie i poprzez praktyczne ćwiczeniach. Poza przekazaniem przydatnej i praktycznej wiedzy, ważnym celem zajęć jest autorefleksja dotycząca własnych motywacji i doskonalenie umiejętności poprzez udział w ćwiczeniach praktycznych i dyskusjach.

· **Proces współpracy z klientem coachingowym**

Celem zajęć jest przybliżenie uczestnikom procesu coachingowego i dostarczenie narzędzi wykorzystywanych podczas sesji indywidualnych z Klientami. Słuchacze będą mieli okazję doświadczać ich działania, ponieważ w dużej części zajęć będą uczestnikami procesu wchodząc w rolę coacha lub coachee.

· **Zarządzanie czasem w pracy coacha**

Głównym celem zajęć jest uzyskanie przez Studentów najnowszej wiedzy oraz nabycie umiejętności w zakresie zarządzanie sobą w czasie. Zarządzanie czasem to proces, polegający na kontrolowaniu życia poprzez robienie właściwego użytku z czasu.

Uświadomienie i opanowanie kilku narzędzi coacha: arkusz codziennych czynności; arkusz strat czasu/rozwiązań; lista spraw do załatwienia; arkusz oceny harmonogramu; arkusz podziału celów na zadania. Zajęcia o charakterze warsztatowym w pełni interaktywne (case study, ćwiczenia indywidualne, zespołowe, dyskusje w procesie - synteza, analiza, konkluzja) refleksja i plan działania.

BLOK III. COACHING W BIZNESIE

· **Coaching kariery**

Celem zajęć jest przybliżenie istoty scenariuszy rozwoju kariery, ich podstawowych zasad i założeń oraz konsekwencji dokonywanych wyborów zawodowych. Celem jest także wskazanie uczestnikom kierunków i sposobów dalszego rozwijania tego zestawu wiedzy i umiejętności. Poza przekazaniem praktycznej wiedzy, celem zajęć jest doskonalenie umiejętności uczestników za pomocą studiów przypadków i dyskusji.

· **Coaching menedżerski**

Wskazanie miejsca coachingu w pełnieniu roli menedżerskiej. Zakres i granice coachingu w relacji między współpracownikami wynikającej ze struktury organizacyjnej. Zajęcia poszerzają wiedzę na temat coachingowego stylu zarządzania. Uczestnicy ćwiczą umiejętności coachingowe przydatne w pracy menedżera korzystając z przedstawionych modeli.

· **Coaching zmiany**

Głównym celem zajęć jest przybliżenie coachingu jako procesu zorientowanego na skuteczne wprowadzanie zmian w życiu jednostki oraz w biznesie. W szczególności chodzi o uświadomienie słuchaczom, w jaki sposób można stać się kreatorem zmiany w sferze osobistej i w sferze zawodowej. Zajęcia łączą tradycyjny przekaz wiadomości z treningiem umiejętności.

· **Coaching konfliktu**

Konflikt jest częstym elementem sytuacji zawodowych. Znajomość jego źródeł, uwarunkowań, form i przebiegu w pracy coachingowej bardzo pomaga przy analizie trudnych sytuacji. Od konfliktów personalnych przez międzyludzkie, grupowe i organizacyjne pojawia się odmiennosc orientacji, zadań, informacji i wartości, które wymagają interwencji nie tylko w zakresie racjonalnych decyzji, ale i odczuć emocjonalnych. Zajęcia łączą tradycyjny przekaz wiadomości z treningiem umiejętności.

BLOK IV PROFIL I ROZWÓJ PROFESJONALNEGO COACHA

· Profil psychologiczny i rozwój spersonalizowanych kompetencji profesjonalnego coacha.

Głównym celem zajęć jest uzyskanie przez uczestników najnowszej wiedzy oraz nabycie umiejętności w zakresie diagnozowania profilu psychologicznego i rozwoju spersonalizowanych kompetencji profesjonalnego coacha. Uświadomienie i opanowanie kilku dodatkowych narzędzi coacha: (dokonywanie analizy cech osobowych, postaw i zachowań metodą DISC; Points of You - praca z obrazem Podróż Bohatera - opracowanie indywidualnej ścieżki kariery jako coacha). Zajęcia o charakterze warsztatowym w pełni interaktywne (ćwiczenia indywidualne, zespołowe, dyskusje) refleksja i plan działania.

BLOK V BUDOWANIE MARKI OSOBISTEJ COACHA

· Wizerunek i autoprezentacja coacha.

Zajęcia mają charakter treningu grupowego, który polegać będzie na doskonaleniu umiejętności autoprezentacyjnych w sposób praktyczny (ćwiczenia, symulacje, weryfikacja umiejętności poprzez scenki).

· Promocja i marketing usług coachingowych

Celem zajęć jest przybliżyć uczestnikom studiów istotę posiadania i rozwijania sieci kontaktów i rekomendacji jako narzędzi marketingu i sprzedaży swoich usług coachingowych oraz podstawowych zasad rekomendacji. Przedstawione zostaną różne aspekty networkingu i polecenia oraz obszary ich zastosowania. Zajęcia mają formę interaktywną z elementami warsztatowymi.

Forma zaliczenia

Praca dyplomowa

Ilość godzin

188

Czas trwania studiów

2 semestry

OPLATY: 1 RATA 4600 ZŁ; 2 RATY PO 2400 ZŁ; 10 RAT PO 500 ZŁ