

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE						
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK O ZDROWIU I KULTURZE FIZYCZNEJ						
Kierunek studiów:		Kosmetologia				
Poziom studiów:		pierwszego stopnia				
Profil studiów:		praktyczny				
Forma studiów:		stacjonarne/niestacjonarne				
Nazwa modułu:		Moduł ogólnouczelniany do wyboru: Biznes coaching				
Rodzaj modułu:		obowiązkowy				
Język wykładowy:		Język polski				
Rok studiów:	1	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:				
Semestr:	1	Wykład	Laboratorium	Ćwiczenia	Seminarium	Praktyka zawodowa
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	25/15				
Forma zaliczenia:		Zaliczenie z oceną				
Wymagania wstępne:		Brak				
II. CELE KSZTAŁCENIA						
Cele kształcenia:						
Cel 1: Poznanie podstawowej wiedzy związanej z zagadnieniami coachingu (założenia, cele, znaczenie przekonań). Cel 2: Nabycie umiejętności prowadzenia coachingu (narzędzia i techniki coachingowe). Cel 3: Inicjowanie samorozwoju poprzez przekazanie wiedzy i sposobów jej wykorzystywania w zakresie zarządzania zespołem, motywowaniu, rozwijaniu kompetencji, doradztwie zawodowym i psychoterapii.						
III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW						
Efekt	Student, który zaliczył moduł w zakresie:			Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji	
wiedzy:						
1.	Wymienia psychologiczne, etyczne i prawne aspekty zawodu kosmetyka.			K1K_W20	Pisemny test wiedzy	
umiejętności:						
1.	Umiejętnie komunikuje się z klientami gabinetów kosmetycznych i współpracownikami oraz prawidłowo ocenia i reaguje na interakcje personalne.			K1K_U13	Pisemny test wiedzy	
kompetencji społecznych:						
1.	Jest świadomy stosowania przepisów prawa, własności intelektualnej - zwłaszcza w kontekście praw autorskich i praw pokrewnych, przestrzegania norm i zasad bezpieczeństwa swojego i klienta oraz zasad etyki zawodowej i sprawnego zarządzania.			K1K_K04	Udział w dyskusji, obserwacja postaw studenta	
IV. TREŚCI PROGRAMOWE						
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)						
Wykład						
Kod	Tematyka zajęć					Liczba godzin S/N
Wykład 1	Podstawowe założenia coachingu. Fakty i mity, czyli czym jest coaching.					2/2
Wykład 2	Coaching a inne metody, istota metody.					2/1
Wykład 3	Komunikacja interpersonalna.					2/1
Wykład 4	Komunikowanie niewerbalne.					2/1
Wykład 5	Etapy pracy z klientem w coachingu.					3/2

Wykład 6	Narzędzia pracy coacha.	2/1
Wykład 7	Rodzaje coachingu.	2/1
Wykład 8	Psychologia w zarządzaniu.	2/1
Wykład 9	Metoda GROW.	2/1
Wykład 10	Rozwój pracy coacha.	2/2
Wykład 11	Standardy pracy coacha, uczenie się i wchodzenie w zmianę.	2/1
Wykład 12	Coachingowy styl zarządzania (w świetle zarządzania sytuacyjnego).	2/1
Wykład 8		
1. Metody kształcenia: wykład informacyjny, wykład konwersatoryjny, opis, metoda sytuacyjna 2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: prezentacje multimedialne, film, fotografie, Internet, rzutniki multimedialne		
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU		
1. Sposób zaliczenia: zaliczenie z oceną 2. Formy zaliczenia: pisemny test wiedzy, udział w dyskusji, obserwacja postaw studenta 3. Podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne określone są indywidualnie, jednak powinny zachować adekwatność wobec zaplanowanych efektów uczenia się		
VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA		
Kategoria		Obciążenie studenta
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)		25/15
Udział w wykładach		25/15
Udział w innych formach zajęć		-
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)		25/35
Przygotowanie do wykładu		25/23
Przygotowanie do innych form zajęć		-
Przygotowanie do egzaminu		-
Przygotowanie do zaliczenia innych form zajęć		-
Łączna liczba godzin		50
Punkty ECTS za moduł		2
VIII. ZALECANA LITERATURA		
Literatura podstawowa: 1. Atkinson M., Chois R.T. (2009) Coaching krok po kroku, New Dawn. 2. Rogers, J. (2010). Coaching, GPW. 3. Stewart J., (2007). <i>Mosty zamiast murów</i> . Podręcznik komunikacji interpersonalnej, PWN.		
Literatura uzupełniająca: 1. Scoular A., (2014), Coaching biznesowy, Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. 2. Czerska M., Gableta M., (2011). Przełom w zarządzaniu, Warszawa: TNOiK. 3. Marciniak Ł.T., Marciniak- Rogala S. (2013). Coaching. Zbiór narzędzi wspierania rozwoju: Warszawa: Kluwer. Źródła internetowe: http://www.icf.org.pl		