

Studia podyplomowe "Coaching menedżerski. Nowoczesne narzędzie rozwoju osobistego, zespołu i organizacji" (edycja VIII)

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Studia podyplomowe
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi		2019/06/07/13198/411854	
Cena netto	8 450,00 zł	Cena brutto	8 450,00 zł
Cena netto za godzinę	39,30 zł	Cena brutto za godzinę	39,30
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		215	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-10-01	Termin zakończenia usługi	2020-09-30
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-06-07	Termin zakończenia rekrutacji	2019-09-27
Maksymalna liczba uczestników		30	
Kategoria główna KU		Rozwój osobisty	

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Akt prawny: posiada uprawnienia do świadczenia usług rozwojowych w zakresie wskazanym innym przepisami prawa, w których określono wymagania w zakresie świadczenia tych usług, nadane przez zewnętrzny podmiot
Zakres tematyczny	studia podyplomowe
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu	
Osoba do kontaktu	Romana Dziubalska	Telefon	61 854 30 63
E-mail	bsp@ue.poznan.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem studiów jest przygotowanie menedżerów do skutecznego zarządzania kompetencjami pracowników w organizacji, ze szczególnym uwzględnieniem wykorzystania coachingu. Program studiów ingeruje dorobek psychologii i nauk o zarządzaniu w celu kształcenia kompetencji menedżerskich, przydatnych w funkcjonowaniu instytucji oraz przedsiębiorstw. Wiedza z różnych obszarów psychologii i zarządzania dotycząca zachowania człowieka w organizacji jest podstawą do rozwoju kompetencji coachingowych, ćwiczonych z licencjonowanymi trenerami na zajęciach praktycznych. Trening obejmuje m. in. warsztaty ustalenia celów z przełożonymi o podwładnymi, radzenia sobie ze stresem wynikającym z ról pełnionych w organizacji czy rozwiązywania konfliktów interpersonalnych.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Moduł psychologiczny:

1. Społeczna psychologia poznawcza.
2. Testy psychologiczne w ZZL.

3. zastosowanie podejścia psychodynamicznego w rozumieniu pracownika.
4. Wykorzystanie narzędzi psychologii systemowej w programach rozwojowych.
5. Przegląd metod i narzędzi rozwoju kompetencji pracowników.
6. Rozwiązywanie konfliktów w organizacji.

Moduł coachingowy:

7. Czym jest coaching?
8. Kontrakt w coachingu.
9. Relacja coachingowa.
10. Podstawowe umiejętności coacha.
11. narzędzia pracy coachingowej.
12. Mentoring i style kierowania.
13. Przeprowadzanie klienta przez zmiany.
14. Coaching grupowy.
15. Kim jest coach - rozwój zawodowy i etyka zawodowa?

Moduł menedżerski:

16. Kultura organizacyjna - diagnoza i zmiana.
17. Inteligencja emocjonalna w pracy menedżera.
18. Radzenie sobie ze stresem.
19. Asertywność.
20. Zarządzanie czasem.
21. Identyfikacja i pomiar kompetencji, AC.
22. Bariery w komunikacji.
23. Przewycięzanie dysfunkcji pracy zespołowej.
24. Konstruktywna krytyka i przekazywanie informacji zwrotnej.
25. Model rozmowy coachingowej.
26. Zajęcia superwizyjne.
27. Sesje mentoringowe.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Słuchaczowi, który ukończył studia podyplomowe Uczelnia wystawi świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami.

Studia umożliwiają uzyskanie 33 punktów ECTS.

Wiedza:

- Rozumie proces rozwoju jednostki (człowieka) - na gruncie wiedzy z dziedziny psychologii, pedagogiki i zarządzania.

- Zna metody i narzędzia służące do rozwoju osobistego, zespołu i organizacji.
- Zna sposoby poprawy skuteczności działań własnych i podległych osób, uwarunkowania tych działań oraz sposoby rozwiązywania konfliktów.
- Zna różnice między coachingiem a innymi metodami rozwojowymi (np. szkolenia, mentoring, on-the-job training) oraz terapią czy doradztwem.
- Rozumie istotę inteligencji emocjonalnej oraz sposoby identyfikacji emocji i tworzenia relacji międzyludzkich.

Umiejętności:

- Potrafi zaplanować/przygotować proces rozwojowy (swoją lub zespołu).
- Potrafi przeprowadzić proces coachingowy w oparciu o poznane metody i narzędzia.
- Potrafi wdrożyć podejście coachingowe w codzienną pracę.
- Potrafi identyfikować bariery komunikacyjne i skutecznie się komunikować zarówno w zespole jak i w sytuacji jeden na jeden (np. podczas rozmów oceniających z pracownikami), rozwiązywać konflikty.
- Potrafi podejmować decyzje w obszarze rozwoju własnego i zespołu.

Kompetencje społeczne:

- Jest gotów do odpowiedniego pełnienia swojej roli zawodowej, wynikającej z kodeksu etycznego coacha.
 - Jest gotów do podejmowania decyzji w sytuacjach trudnych, konfliktowych.
 - Jest otwarty na konstruktywną krytykę i dyskusję.
-

Grupa docelowa

Adresatami studiów podyplomowych są przede wszystkim absolwenci wyższych studiów magisterskich (lub równorzędnych), a także wyższych studiów zawodowych (po uzyskaniu dyplomu licencjata lub równorzędnego).

Opis warunków uczestnictwa

Rekrutacja odbywa się bez egzaminów wstępnych, a o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń. Przy zgłoszeniach na studia podyplomowe obowiązuje aplikacja on-line poprzez stronę internetową Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Po dokonaniu aplikacji kandydaci ubiegający się o przyjęcie na studia podyplomowe składają w jednostce wyznaczonej do obsługi danej edycji studiów wymagane dokumenty. Studia zostaną uruchomione jedynie w przypadku zgłoszenia się wymaganej liczby kandydatów.

Informacje dodatkowe

Z usługi z dofinansowaniem skorzystać mogą przedsiębiorcy z województw, w których Podmiotowy System Finansowania usług rozwojowych funkcjonuje w oparciu o mechanizm refundacji.

Nie świadczymy usług z dofinansowaniem dla podmiotów z województw, w których funkcjonuje system bazujący na bonach.

Harmonogram zajęć zostanie przekazany do wiadomości słuchaczy po zakończonym procesie

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Magdalena Andrałojć
Obszar specjalizacji	Doktor, adiunkt Katedrze Pracy i Społecznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Aktualne tematy badawcze: społeczna wartość pracy; kulturowe uwarunkowania ZZL.
Doświadczenie zawodowe	Wykładowca przedmiotów z zakresu HR i rynku pracy (System wynagrodzeń, Kształtowanie kultury organizacyjnej, Komunikacja społeczna w organizacji, Kapitał społeczny, Nowoczesne koncepcje funkcji personalnej, Studia przypadków w praktyce HR, Komunikacja interpersonalna, Zachowanie człowieka w organizacji). W swoich pracach koncentruje się na zagadnieniach związanych z wynagradzaniem pracowników w różnych krajach i organizacjach oraz z wartością pracy.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Kierownik oraz wykładowca studiów podyplomowych.
Wykształcenie	wyższe - dr

Imię i nazwisko	Ewa Bareła
Obszar specjalizacji	coach ACC ICF, trener biznesu, konsultant. Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie.

Doświadczenie zawodowe	<p>Certyfikowany coach metody CoachWise™ z międzynarodową akredytacją na poziomie Associate Certified Coach przy International Coach Federation (ACC ICF). Ukończyła akredytowane programy szkoleniowe CoachWise Essentials™ oraz rozszerzony program rozwojowy dla profesjonalnych coachów - CoachWise Equipped™. Członek International Coach Federation Global & Polska. Prowadzi executive & business coaching, coaching grupowy, facylitacje, szkolenia i procesy coachingowe dla menedżerów wyższego i średniego szczebla z zakresu rozwoju kompetencji menedżerskich oraz organizacji pracy. Od 23 lat pracuje z ludźmi z różnych środowisk (biznesowych, naukowych, korporacyjnych) w dziedzinie rozwoju osobistego, zawodowego, w obszarze planowania ścieżki kariery, zarządzania efektywnością własną, zarządzania zespołami i projektami. Przeprowadziła ponad 1700 h coachingu indywidualnego.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Wykładowca uniwersytecki, współautorka wielu programów studiów podyplomowych i programów rozwojowych z obszaru coachingu biznesowego, coachingu kariery, Inteligencji Emocjonalnej i zarządzania zasobami ludzkimi (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Akademia Trenera Biznesu UŁ, Akademia Coachingu Biznesowego przy ARP S.A. w Gdańsku, Akademia Finansów i Biznesu Vistula). Posiada duże doświadczenie w pracy na płaszczyźnie międzynarodowej i międzykulturowej. Pracowała indywidualnie jako coach z kadrą kierowniczą średniego i wyższego szczebla m.in. takich firm jak: Volkswagen Group Polska, Storteboom Hamrol, GlaxoSmithKline, Elektrum, Ruukki Polska, Boehringer Ingelheim, Bank Zachodni WBK S.A., Raiffeisen Polbank, PKO BP, Netia S.A., Samsung S.A., Haenkel Polska, Solar-Bin Poland, Wielkopolska Telewizja Kablowa, Ambasada Królestwa Niderlandów. W swojej pracy wykorzystuje różne narzędzia psychometryczne - test Personality I.D. Building Stronger Teams™; Kompas Kariery (Career Direct™), ocenę 360.</p>
Wykształcenie	wyższe

Imię i nazwisko	Agnieszka Grys
Obszar specjalizacji	Coach PCC ICF, od 2000 trener, doradca biznesowy, a od 2006 także coach. Coach z akredytacją PCC ICF (Professional Certified Coach), coach metody CoachWise™, ekonomista i manager (podyplomowe studia menedżerskie). Absolwentka programu rozwojowego akredytowanego przez Międzynarodową Federację Coachów (ICF) - CoachWise™ Essentials oraz rozszerzonego procesu rozwojowego dla profesjonalnych coachów - CoachWise Equipped™, CoachWise Proficiency™ i Akademi Coachingu Relacyjnego w Grupie Doradczo-Szkoleniowej TRANSMISJA. Członek International Coach Federation (ICF Global i ICF Polska) i Polskiego Towarzystwa Organizacyjnej Analizy Transakcyjnej.
Doświadczenie zawodowe	Od 2006 kieruje firmą szkoleniową Jak-Marketing Dialog. W ramach tej działalności prowadzi szkolenia i procesy coachingowe dla menedżerów wyższego i średniego szczebla, dla zespołów handlowych i trenerów wewnętrznych organizacji. Realizuje swoje pasje w obszarach strategicznego zarządzania firmą, marketingu i sprzedaży.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Zrealizowała ponad 2000 dni szkoleniowych dla firm z branży finansowej, FMCG, B2B. Oprócz szkoleń i coachingu prowadzi także doradztwo biznesowe, ocenę pracowniczą, oceny kompetencji i potencjału rozwojowego metodą Development Center, rekrutuje metodą Assessment Center. Współtworzy i przeprowadza programy szkoleniowe z zakresu zarządzania kompetencjami, sprzedaży, rozwoju zawodowego, motywacji i coachingu.
Wykształcenie	wyższe

Lokalizacja usługi

Adres: al. Niepodległości 10 61-875 Poznań, woj. wielkopolskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne:
--	----------------------