

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



**Навчально-науковий інститут економіки,
управління, права та інформаційних технологій**

Кафедра підприємництва і права

**СИЛАБУС
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**
(міжфакультетська вибіркова навчальна дисципліна)

БІЗНЕС-КОУЧИНГ

Розробник:
Михайлова Олена –
доцент кафедри підприємництва і права,
к.е.н., доцент

**Полтава
2023 р.**

Форма опису навчальної дисципліни та інформація про розробника

Назва навчальної дисципліни	Бізнес-коучинг
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	міжфакультетська вибіркова навчальна дисципліна
Назва структурного підрозділу	Кафедра підприємництва і права
Контактні дані розробників, які залучені до викладання	Викладач: Михайлова Олена, к.е.н., доцент Контакти: ауд. 484 (навчальний корпус 4) e-mail: olena.mykhailova@pdaa.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/myhaylova-olena-sergiyivna
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Спеціальність (Освітня програма)	Для всіх спеціальностей і освітніх програм, що викладаються в ПДАУ
Попередні умови для вивчення навчальної дисципліни	Передумовою для вивчення дисципліни «Бізнес-коучинг» є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні обов'язкових освітніх компонентів за ОПП обраної фахової підготовки

Заплановані результати навчання:

Мета вивчення навчальної дисципліни: надати майбутнім фахівцям знання про покращення комунікативних навичок, управління ефективністю роботи, організації праці, посилення лідерства та стратегічного мислення, збільшення ефективності вирішення конфліктів, а також створення продуктивної команди.

Основні завдання навчальної дисципліни: ознайомити майбутніх фахівців з основними аспектами в галузі коучингу, що зосереджена на наданні допомоги підприємцям аби краще керувати своїм бізнесом. Наприклад, бізнес-тренер може допомогти власнику компанії відобразити та викласти своє бачення, місію та стратегічний напрямок бізнесу. Бізнес-коучі також допомагають своїм клієнтам вирішити, які важливі системи потрібно створити, щоб забезпечити належну роботу компанії. Нові сфери діяльності та розширення бізнесу також можна визначити за допомогою бізнес-коучингу.

Компетентності:

Загальні:

ЗК 7. Здатність до адаптації, творчості, генерування ідей та дій у новій ситуації, формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

Результати навчання:

РН 3. Виявляти навички самостійної і командної роботи, гнучкого, креативного та критичного мислення, відкритості до нових знань у

дослідницькій діяльності та професійному спілкуванні.

Програма та структура навчальної дисципліни:

Назва теми	Кількість годин усього	Кількість годин		
		л	п	с.р.
Тема 1. Сутність коучингу	12	2	2	8
Тема 2. Професійні стандарти коучингу	13	2	2	9
Тема 3. Коучинговий процес	13	2	2	9
Тема 4. Оцінка ефективності бізнес-коучингу	14	4	2	8
Тема 5. Мотивація до змін як основа коучингового процесу	13	2	2	9
Тема 6. Основні інструменти коучингу	13	2	2	9
Тема 7. Допоміжні техніки у коучинговому процесі	12	2	2	8
Усього годин	90	16	14	60

Оцінювання результатів навчання

Форми контролю результатів навчання

Результати навчання	Форма оцінювання			Разом
	Розв'язування тестів	Реферат/ презентація	Виконання вправ на практичних заняттях	
РН 3	35	30	35	100
Всього	35	30	35	100

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти			Разом
	Розв'язування тестів	Реферат/ презентація	Виконання вправ на практичних заняттях	
Тема 1. Сутність коучингу	5		5	10
Тема 2. Професійні стандарти коучингу	5	10	5	20
Тема 3. Коучинговий процес	5		5	10
Тема 4. Оцінка ефективності бізнес-коучингу	5	10	5	20
Тема 5. Мотивація до змін як основа коучингового процесу	5		5	10
Тема 6. Основні інструменти коучингу	5	10	5	20
Тема 7. Допоміжні техніки у коучинговому процесі	5		5	10
Разом	35	30	35	100

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Шкала оцінювання, балів	Критерії оцінювання
5	на високому рівні – ЗВО демонструє розуміння сутності матеріалу, про що свідчать 90 -100 % правильних відповідей
4	на середньому рівні – ЗВО демонструє знання і розуміння основних положень завдань (70 – 89 % вірних відповідей)
3	на достатньому рівні – ЗВО демонструє неточні знання і розуміння основних положень матеріалу, що підтверджується 60 – 69 % вірних відповідей
1-2	на низькому рівні – ЗВО демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень матеріалу; має 50 – 59 % вірних відповідей

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату/презентації

Шкала оцінювання, балів	Критерії оцінювання
10	на високому рівні – ЗВО демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки
9	на середньому рівні – ЗВО демонструє знання і розуміння основних положень питання, але викладає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо обґрунтовує свої думки; присутні помилки у мовленнєвому оформленні відповіді
7-8	на достатньому рівні – ЗВО демонструє неточні знання і розуміння основних положень питання; висновки неповні; наявні несуттєві помилки під час відповіді
0-6	на низькому рівні – ЗВО демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; наявні суттєві помилки; висновки неповні

Шкала та критерії оцінювання вправ на практичних заняттях

Шкала оцінювання, балів	Критерії оцінювання
5	розкриті питання самостійної роботи; ЗВО демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки
4	на середньому рівні – ЗВО демонструє знання і розуміння основних положень питання самостійної роботи, але викладає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо обґрунтовує свої думки; присутні помилки у мовленнєвому оформленні відповіді
3	на достатньому рівні – ЗВО демонструє неточні знання і розуміння основних положень питання; висновки неповні; наявні несуттєві помилки під час відповіді
1-2	на низькому рівні – ЗВО демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; наявні суттєві помилки; висновки неповні

Трудомісткість:

Загальна кількість годин – 90 год. Кількість кредитів – 3,0. Форма семестрового контролю – залік.

Політика навчальної дисципліни

Відвідування занять є обов'язковим. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач вищої освіти отримує на занятті 0 балів та зобов'язаний відпрацювати таке заняття.

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. У разі виявлення факту плагіату здобувач вищої освіти отримує за завдання 0 балів і повинен повторно виконати його. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці **АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ** ПДАУ: <https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist>.

Є можливість опанування даної навчальної дисципліни за програмами академічної мобільності (внутрішньої / міжнародної) за наявними укладеними угодами (договорами) між Університетом та закладом-партнером та / або індивідуальними запрошеннями. Визнання та перезарахування результатів такого навчання відбувається спеціально створеною комісією на підставі поданих здобувачем вищої освіти відповідних документів з використанням Європейської кредитно-трансферної системи. Організаційні процеси навчання за програмами академічної мобільності регламентуються Положенням про 15 академічну мобільність здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни:

Презентації, відеоролики.

Рекомендовані джерела інформації

1. Аткинсон М. Наука и искусство коучинга: Внутренняя динамика/ Мэрилин Аткинсон, Рае Т. Чоис ; пер. с англ. – К. : Companion Group, 2009. – 208 с.
2. Бессер-Зигмунд К. EMDR в коучинге: WingWave – как взмах крыла бабочки / К. Бессер-Зигмунд, Х. Зигмунд. – СПб. : Издательство Вернера Регена, 2007. – 160 с.
3. Використання коучингу в системі вищої освіти України / О. О. Нежинська, В. М. Тименко // Вісник післядипломної освіти : зб. наук. праць Ун-ту менедж. освіти НАПН України; редкол. : О. Л. Ануфрієва [та ін.]; голов. ред. В. В. Олійник. – К. : АТОПОЛ ГРУП, 2015. – Вип. 15(28). – С. 236–245.
4. Зиберт Э. Сила стойкости / Э. Зиберт ; пер. с англ. – К. : Network TwentyOne Ukraine, 2015. – 246 с.
5. Каннио С. Мастерство коучинга. Лучшие практики в бизнес- коучинге // С. Каннио,

- В. Лаунер. – Лондон, Мадрид, Нью-Йорк, Мехико, Барселона, Монтеррей, 2012. – 240 с.
6. Коучинг [Електронний ресурс]–Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%83%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
7. Коучинг – інструмент особистого і професійного розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lifecoach.com.ua/>
8. Коучинг та наставництво у підприємницькій діяльності / В. І. Павлов, О. Ю. Кушнірук [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13919/1/41_276-280_Vis_727_Menegment.pdf
9. Коучинг як інструмент соціально-психологічної допомоги клієнту / О. О. Нежинська, В. М. Тименко // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 11. Соціальна робота. Соціальна педагогіка. – Вип. 23: збірн. наук. праць. – К. : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2017. – С. 182–187.
10. Оуэн Х. Призвание – лидер : Полное руководство по эффективному лидерству / Х. Оуэн, В. Ходжсон, Н. Газзард. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с.
11. Петровська І. Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу / І. Р. Петровська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lp.edu.ua/Institute/IGS/IPP/WebRC/issues/Pertovska.pdf>
12. Романенко Н. В. Коучинг емоціональної компетентності / Н. В. Романенко // «Управление персоналом – Украина», № 4 (223). – 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mikim.com.ua/mediafolder/articles/68-kouching-emotsionalnoj-kompetentnosti>
13. Coaching / Anna Cywińska, Sylwia Majewska, Kamila Peřiak-Kowalska, Eliza Szwec. – Wydanie pierwsze. – Lublin, 2013. – 190 s.
14. Coaching. Zbiór narzędzi wspierania rozwoju / Marciniak Łukasz T., Rogala-Marciniak Sylwia. – Warszawa : ABC a Wolters Kluwer business, 2012. – 392 s.
15. Coaching jak innowacyjna technologia pedagogicznego współdziałania w systemie wyższej edukacji Ukrainy / Helena Nieżyńska, Wołodymyr Tymenko : Pracy IV Międzynarodowej Multidyscyplinarnej Konferencji Naukowej «Dylematy współczesnej edukacji. Formy i metody pracy z uczniem ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi» (12 lipca 2016 r., WSL, Częstochowa, Polska) // Problemy nowoczesnej edukacji ; Pod red. Edyty Sadowskiej, Wiesława Sztumskiego. – Częstochowa : WSL, 2016. – T. VI. – S. 139–146.
16. Dilts R. Od przewodnika do inspiratora, czyli coaching przez duże «C» / Robert Dilts. – Warszawa : PINLP, 2006. – 444 s.
17. Fundamenty coachingu. Neurobiologia a skuteczna praktyka / David Rock, Linda J. Page ; przekład Piotr Niedzieski. – Warszawa : Co&Me Publishing, 2014. – 557 s.
18. International Coach Federation (ICF). – [Електронний ресурс] –Режим доступу: <http://www.coachfederation.org/ICF>
19. Larssen E. Bez Litości: poznaj moc treningu mentalnego / Erik Bertrand Larssen ; przekł. Karolina Drozdowska. – Sopot, 2016. – 262 s.
20. Stoltzfus T. Sztuka zadawania pytań w coachingu / T. Stoltzfus. – Wyd. Aetos Media. – Wrocław, 2012. – 102 s.
21. Ślęzak-Gładzik I. Zawód coach. Kształcenie coachów w Polsce / Iwona Ślęzak-Gładzik // Humanities and Social Sciences. – HSS, vol. XX, 22 (4/2015). – P. 183-197.
22. Mentalny KOP / Rafał Malinowski i Konrad Czapeczka (Konsultacja merytoryczna – Wołodymyr Tymenko). – Wydawca: EduSport Consalting sp. Z o.o., Kraków, 2017. – 155 s.