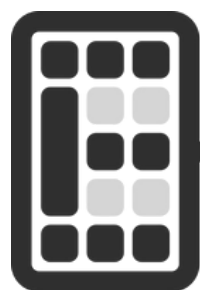




BROSZURA



Coach

**PROGRAM
SZKOLENIOWY**



Co-funded by
the European Union

MODUŁ 1

Moduł 1 wprowadza w świat e-coachingu, badając jego początki, teorie i różne formy wsparcia, w tym terapię, mentoring, coaching i doradztwo. Pomaga zrozumieć unikalne cechy e-coachingu, porównując go z tradycyjnym coachingiem oraz poznając jego narzędzia i platformy. Moduł obejmuje również obowiązki prawne i etyczne, w tym zobowiązania prawne, standardy etyczne i zasady poufności, podkreślając znaczenie nadzoru.

Ponadto e-coaching porusza kwestie barier technicznych, osobowościowych i związanych z klientem objętym wsparciem w formie e-coachingu, oferując strategie przezwyciężenia tych wyzwań. To kompleksowy przegląd podstawowej wiedzy i narzędzi wspierających pracę coacha w środowisku online.

STRUKTURA MODUŁÓW I METODOLOGIE NAUCZANIA

Moduł 1 podzielony jest na 5 sesji szkoleniowych.

- 1 Czym jest coaching** zagłębia się w genezę, teorie i rodzaje coachingu, stanowiąc podstawę praktyki e-coachingu.
- 2 Coaching i inne formy wsparcia** bada związek między coachingiem a innymi formami pomocy, takimi jak terapia, doradztwo i nauczanie, wyjaśniając odrębną rolę, jaką odgrywa e-coaching.
- 3 Czym jest e-coaching** Czym jest e-coaching? analizuje cyfrowe aspekty e-coachingu, jego unikalne cechy i rolę we wspieraniu młodzieży, porównując go z tradycyjnym coachingiem.
- 4 Etyka i prawo w zawodzie e-coacha** obejmuje zobowiązania prawne, obowiązki etyczne i strategie nadzoru w e-coachingu, podkreślając znaczenie utrzymania standardów zawodowych.
- 5 Bariery i zagrożenia w e-coachingu** odnoszą się do czynników technicznych, osobowościowych i związanych z klientem, które mogą stanowić wyzwanie dla e-coachów, oferując strategie pokonywania tych przeszkód.



Cele w zakresie wiedzy:

1. Umiejętności związane z obowiązkami prawnymi w e-coachingu, w tym sporządzanie umów, zachowanie poufności i przetwarzanie danych klientów zgodnie z przepisami.
2. Radzenie sobie z technicznymi barierami w e-coachingu, zapewnienie płynnej komunikacji i efektywnych relacji coachingowych.

Cele w zakresie kompetencji:

1. Zrozumienie podstaw coachingu, w tym jego genezy, teorii i różnych form, w celu rozróżnienia między metodami face-to-face i e-coachingiem.
2. Zdobywanie kompleksowej wiedzy na temat e-coachingu, w tym jego definicji, unikalnych cech i roli we wspieraniu klientów, zwłaszcza młodych dorosłych.
3. Zrozumienie prawnych i etycznych aspektów e-coachingu, takich jak ochrona danych, prawa autorskie, poufność i jak nimi zarządzać w środowisku cyfrowym.
4. Rozpoznanie wyzwań i barier w e-coachingu, w tym aspektów technicznych, kwestii osobowościowych i czynników związanych z klientem, w celu opracowania strategii ich przezwyciężenia.

Cele w zakresie umiejętności:

1. Wykazywanie otwartej i empatycznej postawy wykorzystując różne formy wsparcia przy jednoczesnym zachowaniu standardów etycznych.
2. Kształtowanie profesjonalizmu i samoświadomości w zarządzaniu relacjami coachingowymi, zachowując równowagę między rozwojem osobistym a wsparciem klienta.
3. Budowanie zaufania i relacji z klientami w środowisku wirtualnym, zapewnienie etycznych praktyk i poufności we wszystkich interakcjach.

Metody nauczania w module zostały zaprojektowane tak, aby były angażujące i odnosiły się do treści edukacyjnych w efektywny sposób.

- **Tekst** jest używany w każdej sekcji jako element informacyjny obejmujący podstawy zrozumienia kluczowych pojęć i tematów, oferując szczegółowe i przystępne doświadczenie edukacyjne.
- **Krótkie filmy** edukacyjne służą do dynamicznego wyjaśnienia pojęć.
- **Edukacyjne infografiki** zapewniają wizualną reprezentację złożonych relacji.
- **Ćwiczenia refleksyjne** zachęcają uczestników do zastanowienia się, w jaki sposób e-coaching może być wykorzystany w ich własnej praktyce i przyczynić się do głębszego zrozumienia ich roli.
- **Studia przypadków i scenariusze** prowadzą uczestników przez rzeczywiste sytuacje związane z e-coachingiem, demonstrując praktyczne zastosowanie wiedzy, takie jak zarządzanie dylematami etycznymi i poruszanie się po różnych modelach coachingu.

- **Quizy** są dodawane w celu sprawdzenia własnej wiedzy.
- **Test końcowy** uczestnicy zademonstrują swoją wiedzę zdobytą po zapoznaniu się z modułem.

MODUŁ 2

Moduł "Narzędzia cyfrowe i platformy online" jest kluczowym elementem szkolenia coachingowego, którego celem jest wyposażenie trenerów w umiejętności niezbędne do efektywnego korzystania z różnych narzędzi i platform cyfrowych w wirtualnych środowiskach coachingowych. Narzędzia te, od narzędzi komunikacyjnych po sieci społecznościowe, służą jako istotne zasoby dla e-coachów do angażowania odbiorców, ułatwiania sesji i tworzenia dynamicznych doświadczeń edukacyjnych. Moduł ten porusza problem znaczenia wyboru odpowiednich narzędzi zgodnie z celami coachingu, zapewniając płynną integrację i skuteczny proces coachingu w cyfrowym świecie.

STRUKTURA MODUŁÓW I METODOLOGIA NAUCZANIA

Moduł 2 jest podzielony na 5 sesji szkoleniowych.

01

Podstawowe narzędzia do komunikacji online: podstawy komunikacji online, narzędzia komunikacji, platformy współpracy, bezpieczeństwo online i netykieta.

02

Narzędzia do promowania własnej pracy w mediach społecznościowych: Strategie marketingowe w mediach społecznościowych, platformy mediów społecznościowych, tworzenie treści, analiza metryk i zarządzanie reputacją online.

03

Praca z kamerą i mikrofonem: Wiedza techniczna na temat kamery i mikrofonu, konfiguracja sprzętu, oświetlenie i dźwięk, prezentacja i narracja oraz podstawowy montaż.

04

Zapewnienie wsparcia technicznego: Rozwiązywanie problemów technicznych, wsparcie użytkownika, dokumentacja problemów i rozwiązań oraz aktualizacja i ciągłe uczenie się.

05

Gry online dla coachów i trenerów: Gry online i dynamika, moderowanie gier online, dostosowywanie treści do gier, interakcja i uczestnictwo oraz ocena wpływu.

CELE W ZAKRESIE WIEDZY:

1. Zrozumienie zasad netykiety i ich zastosowania podczas wykorzystania różnych platform komunikacji cyfrowej.
2. Zapoznanie się z różnymi platformami mediów społecznościowych, ich odbiorcami i odpowiednimi formatami treści.
3. Zrozumienie podstaw skutecznych strategii opracowywania treści i ich dostosowania do konkretnych platform mediów społecznościowych.
4. Zdobywanie wiedzy technicznej na temat kamer i mikrofonów powszechnie używanych w komunikacji online.
5. Zrozumienie działania/funkcjonalności różnych narzędzi i platform internetowych powszechnie stosowanych w coachingu i szkoleniach.
6. Zrozumienie zasad grywalizacji i jej zastosowania w kontekście szkoleń i coachingu.

CELE W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI:

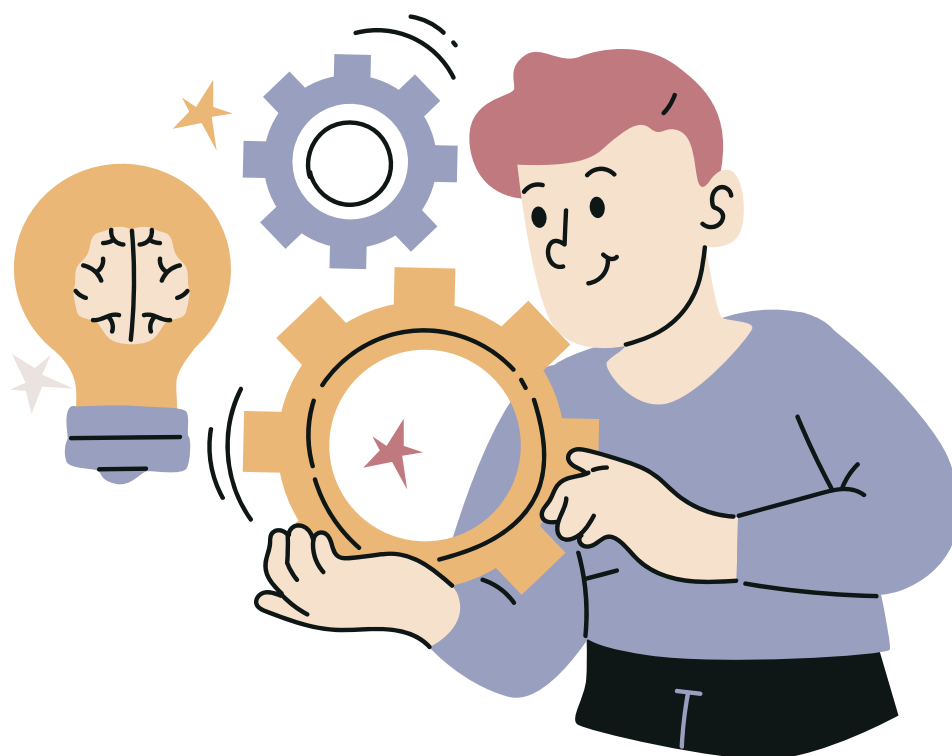
1. Skuteczne stosowanie zasad netykiety w celu zachowania profesjonalizmu i szacunku w interakcjach online.
2. Umiejętność komunikacji w środowisku cyfrowym, dostosowując styl komunikacji do potrzeb różnych platform i odbiorców.
3. Korzystanie z narzędzi do analizy mediów społecznościowych w celu śledzenia wydajności i optymalizacji strategii dotyczących treści.
4. Optymalizacja ustawień kamery i mikrofonu, aby uzyskać optymalną wydajność w różnych środowiskach online.
5. Skuteczne i sprawne diagnozowanie problemów technicznych przy użyciu technik rozwiązywania problemów w celu zidentyfikowania przyczyn źródłowych.
6. Skuteczne moderowanie doświadczeń edukacyjnych opartych na grach, upewniając się, że uczestnicy rozumieją cele i zasady.

CELE W ZAKRESIE KOMPETENCJI:

- 1 Skuteczne zarządzanie i rozwiązywanie konfliktów lub nieporozumień, które mogą pojawić się w komunikacji online, poprzez dyplomatyczną i taktowną interakcję.
- 2 Dostarczanie wysokiej jakości treści audio i wideo w ustawieniach online w celu zwiększenia zaangażowania i zrozumienia uczestników.
- 3 Wykazanie się wszechstronną znajomością narzędzi i platform internetowych w celu zapewnienia użytkownikom terminowej i dokładnej pomocy technicznej.
- 4 Wspieranie środowiska nauki opartego na współpracy i integracji poprzez interaktywne i angażujące działania online.

Moduł zawiera różnego rodzaju zasoby:

- **Treść teoretyczna:** Prezentacje lub dokumenty obejmujące podstawy treści teoretycznych, materiały edukacyjne, wyjaśnienie pojęć technicznych.
- **Materiały multimedialne:** Infografiki, krótkie filmy objaśniające lub interaktywne diagramy ilustrujące kluczowe pojęcia, studia przypadków, symulacje scenariuszy i przykłady.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Symulacje online, ćwiczenia w pisaniu, praktyka w korzystaniu z platform, opracowanie planu, praktyczna konfiguracja sprzętu, prezentacja studiów przypadku oraz tworzenie i moder studiów przypadku oraz tworzenie i moderowanie gier.



MODUŁ 3

Moduł Efektywna komunikacja i umiejętności aktywnego uczenia się w coachingu online jest skrupulatnie zaprojektowany, aby wyposażyć e-coachów w niezbędne umiejętności i kompetencje wymagane do osiągnięcia doskonałości w dziedzinie cyfrowego coachingu. Program modułu ma na celu holistyczne podejście do rozwoju, koncentrując się na zdobywaniu wiedzy, doskonaleniu umiejętności i budowaniu kompetencji. Poniżej znajduje się zarys zorganizowany wokół celów nauczania i kluczowych wniosków, które uczestnicy uzyskają po ukończeniu modułu.

CELE W ZAKRESIE WIEDZY:

1. ZROZUMIENIE PROCESU KOMUNIKACJI Z NACISKIEM NA AKTYWNE SŁUCHANIE

Wgląd w niuanse procesu komunikacji w kontekście coachingu online.
Wiedza na temat znaczenia aktywnego słuchania jako podstawowego aspektu skutecznej komunikacji.

2. ROZPOZNAWANIE ŹRÓDEŁ OPORU KLIENTA I TECHNIK JEGO PRZEWYCIĘZANIA

Identyfikacja typowych źródeł oporu napotykanego podczas sesji coachingowych.
Prezentacja strategii skutecznego radzenia sobie z oporem klienta i przewycięzania go.

3. ZROZUMIENIE RODZAJÓW PYTAŃ STOSOWANYCH W COACHINGU

Prezentacja różnych pytań coachingowych, w tym pytań otwartych, refleksyjnych i wnikliwych.
Przedstawienie pojęcia "złoty pytań", które zachęcają do głębszej refleksji i wglądu w siebie.

CELE W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI:

1. Umiejętności w zakresie skutecznej komunikacji i aktywnego słuchania

Moduł wspiera umiejętności w zakresie jasnej i skutecznej komunikacji, wzbogacając doświadczenie coachingowe oraz umiejętności aktywnego słuchania, aby lepiej zrozumieć potrzeby i perspektywy klienta.

2. Umiejętności w zakresie technik radzenia sobie z oporem klientów

Moduł przybliży praktyczne techniki zarządzania i pokonywania oporu klienta podczas sesji coachingowych.

3. Umiejętności w zakresie stosowania pytań w sesjach coachingowych

Materiał edukacyjny pozwala na rozwój umiejętność strategicznego stosowania różnych rodzajów pytań w celu ułatwienia prowadzenia wnikliwych i produktywnych rozmów coachingowych.

CELE W ZAKRESIE KOMPETENCJI:



OKAZYWANIE AKCEPTACJI WOBEC UCZESTNIKA

Kultywowanie atmosfery coachingu, która jest akceptująca i pozbawiona uprzedzeń, sprzyjająca zaufaniu i otwartości w relacji klient - coach.

OKAZYWANIE AUTENTYCZNOŚCI I EMPATII W RELACJI Z COACHAMI

Zwiększenie umiejętności autentycznego nawiązywania kontaktu z klientami, wykazanie się empatią i zrozumieniem.

ASERTYWNA POSTAWA WOBEC UCZESTNIKA KURSU

Rozwijanie asertywnego stylu komunikacji, który jest zarówno pełen szacunku, jak i wspierający, ułatwiający skuteczne interwencje coachingowe.

STRUKTURA MODUŁÓW I METODOLOGIA NAUCZANIA

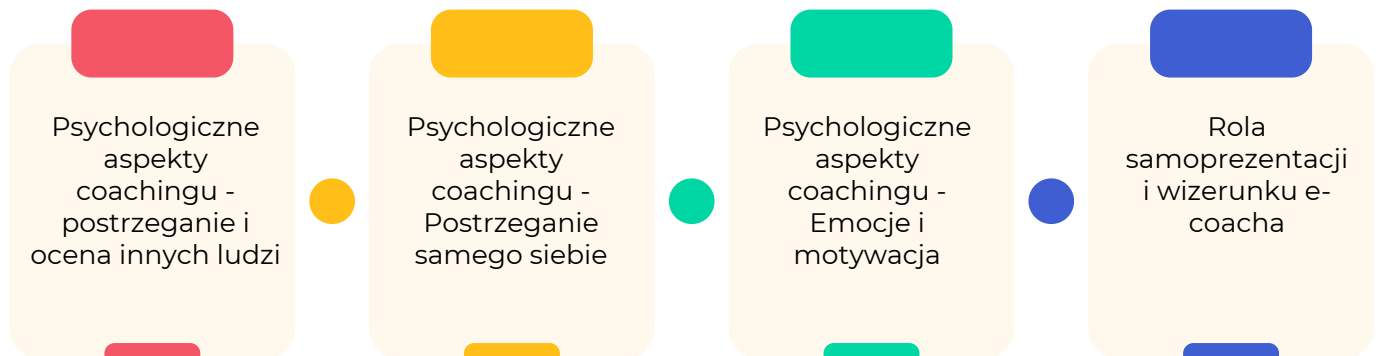
1. **Interaktywne prezentacje multimedialne i wykłady wideo:** Sesje wprowadzające i rozszerzające podstawowe koncepcje skutecznej komunikacji, oporu klienta, pytań coachingowych i umiejętności rozmówcy.
2. **Ćwiczenia praktyczne:** Praktyczne scenariusze odgrywania ról i interaktywne ćwiczenia oferujące uczestnikom możliwość zastosowania tego, czego się nauczyli w czasie rzeczywistym, zwiększając ich praktyczne umiejętności coachingowe.
3. **Infografiki i materiały do samodzielnej nauki:** Wizualne podsumowania i materiały do samodzielnej nauki, w tym podcast i dziennik do refleksji, pozwalające na głębszą indywidualną analizę poruszanych tematów.
4. **Test końcowy:** Pozwala na weryfikację wiedzy i umiejętności pozyskanych w ramach modułu nr 3.



MODUŁ 4

Moduł 4 omawia psychologiczne aspekty e-coachingu ze szczególnym uwzględnieniem społecznego postrzegania (siebie i innych). Uczestnicy dowiedzą się także o roli procesów emocjonalnych i motywacji, traktowanych jako jeden z głównych wymiarów wpływających na funkcjonowanie człowieka. Zdobędą także wiedzę na temat roli samoprezentacji i wizerunku coacha w pracy z uczestnikami.

Moduł podzielony jest na 4 sesje tematyczne:



CELE W ZAKRESIE WIEDZY:

1. Znajomość psychologicznych aspektów percepcji społecznej.
2. Znajomość roli wizerunku i autoprezentacji w pracy e-coacha.
3. Wiedza na temat emocji i motywacji.

CELE W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI:

1. Zdolność do dokładnego postrzegania i oceniania siebie i innych osób.
2. Umiejętność prezentowania się w profesjonalny sposób.
3. Umiejętność interpretacji funkcjonowania człowieka w kontekście doświadczanych przez niego emocji.

CELE W ZAKRESIE KOMPETENCJI:

1. Wykazywanie otwartej i akceptującej postawy wobec innych ludzi.
2. Uświadomienie, że procesy emocjonalne i motywacyjne są podstawowymi wymiarami funkcjonowania człowieka i kierowania jego zachowaniem.
3. Uświadomienie wpływu percepcji społecznej na postrzeganie i ocenę innych ludzi oraz samego siebie.

MODUŁ 5

W tym module omówione zostaną praktyczne aspekty związane z prowadzeniem e-coachingu, w tym struktura sesji i całego procesu. Przedstawione zostaną praktyczne metody i techniki coachingowe pozwalające zidentyfikować obszar pracy i wyznaczyć cel coachingowy, a także pracować z emocjami, motywacją i przekonaniem klienta. Uczestnicy poznają również skuteczne techniki planowania działań.

Moduł podzielony jest na 5 sesji tematycznych:



01

Praktyczne aspekty e-coachingu

02

Struktura sesji e-coachingu

03

Zestaw narzędzi - Metody i techniki służące do identyfikacji obszaru pracy

04

Zestaw narzędzi - Techniki wyznaczania celów

05

Zestaw narzędzi - Metody i techniki pracy z emocjami, motywacją i przekonaniem

CELE W ZAKRESIE WIEDZY:

1. Znajomość metod i technik pracy z emocjami, motywacją i przekonaniem klienta.
2. Znajomość metod i technik planowania działań.
3. Wiedza na temat struktury sesji i całego procesu coachingu.

CELE W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI:

1. Umiejętność określenia struktury sesji i całego procesu coachingu.
2. Umiejętność stosowania metod i technik pracy z emocjami, motywacją i przekonaniem klienta.
3. Umiejętność stosowania metod i technik planowania działań.

CELE W ZAKRESIE KOMPETENCJI

1. Wsparcie uczestnika w wyznaczaniu celu coachingu i jego osiągnięciu.
2. Umiejętność akceptowania różnych emocji i przekonań klienta.
3. Wsparcie uczestnika w planowaniu działań prowadzących do zmiany.