

**Стандарт сертификации ICMCI (ICMCI Standard for the CMC Certification Process)**

***А. Описание технологий оценки***

|  |  |
| --- | --- |
| Техники оценки (ассессмента**)** | Описание техник оценки (Assessment Technique) |
| **1. Анализ CV и пакета документов (Application)** | Анализируется одним или двумя **асессорами**. ***Подробное*** резюме, ***короткое*** описание проектов, структурированная анкета, заявление и пр. |
| **2. Анализ образовательных и сертификационных документов**, данных о повышении квалификации (**Qualifications)** | Также анализируется **асессорами** на предмет наличия университетского диплома, как обязательного требования института и уровня квалификации в соответствующих областях консультирования |
| **3. Внешняя оценка клиентами**  **(Client Reference)** | Проверяется **асессорами** устно или письменно у клиентов или путем сторонних рекомендаций, а также с помощью анкеты-опросника 360 градусов, интервью и пр. |
| **4. Письменный экзамен**  **(Examination)** | **Письменная тестовая оценка** знаний кандидата о теории и практике консалтинга, о концепциях, основных методах, технологиях, о процессе консультирования, этике и пр. Может быть в виде теста с ответами по выбору из нескольких вариантов или открытых вопросов, может проводиться в формате **он-лайн** или в аудитории |
| **5. Конкретные ситуации**  Описание кейсов по проектам и проблемам клиентов, требующих решения **(Case Study)** | Подробное описание бизнес ситуации клиента, кандидат должен предложить специфическое решение, после проведения диагностики, разработки плана проекта, выбора методов, участников и пр. Кейсы могут быть представлены и письменно и устно одним кандидатом или в групповой работе. Кейсы должны быть проанализированы одним или несколькими **ассесорами**. Если кейсы являются описанием реального опыта кандидата, по ним должны быть заданы вопросы в ходе структурированного собеседования |
| **6. Интервью**  Личная встреча с кандидатом  **(Face to Face)** | Проводится несколькими (2 и более) **ассесорами, специально подготовленными по стандарту (**training about the Institute’s CMC standard). Включает презентацию кандидата по проекту или по профессиональным темам и структурированное собеседование. Результаты должны быть оформлены в виде **отчета**. Возможно использование современных методов коммуникации. |

***В. Матрица компетенций и предпочтительных методов оценки (Matrix of Preferred and Acceptable Assessment Techniques)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Основные компетенции** | **Кластеры (разделы компетенций)** | **Важнейшие компоненты компетенций** | *Анализ документов*  *(СV)* | *Анализ уровня образования* | *Отзывы клиентов/ коллег* | *Экзамен/*  *тест* | *Оценка кейсов* | *Личная встреча* |
| I. Ценности и поведение | 1.Профессионализм и этика | Профессиональная этика, ценности |  |  | П | В | В | П |
| 2.Аналитические способности | Наблюдательность и аналитичность |  | В | П | В | В | П |
| Концептуальность в решении проблем |  |  |  |  |  |  |
| 3. Способность к взаимодействию | Сложность, гибкость и разнообразие |  |  | П |  | В | П |
| Коммуникация и презентации |  |  |  |  |  |  |
| Ответственность и надежность |  |  |  |  |  |  |
| Влияние |  |  |  |  |  |  |
| 4. Развитие личности | Целеполагание и управление временем | П | В | В |  |  | П |
| Саморазвитие |  |  |  |  |  |  |
| II.Технические  компетенции  (владение методами) | 5. Функциональная  Специализация | Знания и навыки | П | П | В | В | В | В |
| 6. Навыки консультирования | Ориентация на клиента | В | В | П | В | В | П |
| Управление проектами |  |  |  |  |  |  |
| Процесс консультирования |  |  |  |  |  |  |
| Знания (теории) консалтинга |  |  |  |  |  |  |
| Партнерство и социальные связи |  |  |  |  |  |  |
| Методы, методики, процедуры |  |  |  |  |  |  |
| Оценка рисков и управление качеством |  |  |  |  |  |  |
| III. Понимание бизнеса | 7. Знание консалтингового бизнеса | Консультационная среда (рынок, конкуренты и партнеры) | В | В | П | В |  | П |
| Контрактинг (коммерческие аспекты контракта) |  |  |  |  |  |  |
| 8. Широта кругозора | Широта взгляда на мир (знание смежных аспектов) | В | В | П | В | В | П |
| Знания в сфере бизнеса |  |  |  |  |  |  |
| Понимание клиента |  |  |  |  |  |  |

Комментарии:

Ассессоры - qualified institute assessors – участники процесса оценки.

П - предпочтительные методы для кластера (раздела) компетенций

В - возможные методы для кластера (раздела) компетенций

Для оценки каждого кластера необходимо **дважды провести оценку**.

Применять не менее **двух методов, один обязательно предпочтительный**, и неограниченное количество возможных

Обязательный состав оценки:

* Письменные отчеты кандидата, возможно с учетом тестов
* Внешняя оценка - со стороны клиентов
* Встреча- собеседование с двумя сертифицированными ассессорами