

Приложение №2 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 ассессорами . <i>Подробное</i> резюме, <i>короткое</i> описание проектов, структурированная анкета, заявление и пр. |
| 2. Анализ образовательных и сертификационных документов, данных о повышении квалификации (Qualifications) | Также анализируется ассессорами на предмет наличия университетского диплома, как обязательного требования института и уровня квалификации в соответствующих областях консультирования |
| 3. Внешняя оценка клиентами (Client Reference) | Проверяется ассессорами 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 онлайн 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 ассессорами . 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) ассессорами, 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 | <i>Анализ документов (CV)</i> | <i>Анализ уровня образования</i> | <i>Отзывы клиентов/ коллег</i> | <i>Экзамен/ тест</i> | <i>Оценка кейсов</i> | <i>Личная встреча</i> | | |
|---|---------------------------------------|---|----------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|---|---|
| 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 | |
| | 3. Способность к взаимодействию | Концептуальность в решении проблем | | | | | | | | |
| | | Сложность, гибкость и разнообразие | | | | П | | В | П | |
| | | Коммуникация и презентации | | | | | | | | |
| | | Ответственность и надежность | | | | | | | | |
| | 4. Развитие личности | Влияние | | | | | | | | |
| | | Целеполагание и управление временем | | П | В | В | | | П | |
| II. Технические компетенции (владение методами) | 5. Функциональная Специализация | | Знания и навыки | | П | П | 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 управле- | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|------------------------|-----------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| | | ние 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