

**Приложение №4** Протокол оценки соискателя

Протокол оценки соискателя \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)  
на звание сертифицированного консультанта по управлению (СМС) НИСКУ  
в соответствии со стандартом ICMCI

Куратор (ассессор) Соискателя \_\_\_\_\_

№	Оценочные компетенции	Оценочные уровни <sup>1</sup>			
		А	В	С	Д
<b>I</b>	<b>Профессиональная подготовка соискателя</b>				
1.1.	Уровень профессионального образования и профессиональной подготовки в области управленческого консалтинга				
1.2.	Опыт управленческого консультирования				
<b>II</b>	<b>Оценка специализации в управленческом консалтинге</b>				
2.1.	Клиентом и заказчиком консультирования является менеджер, имеющий полномочия принимать управленческие решения				
2.2.	Запрос на консультирование ориентирован на изменения системы управления или на принятие клиентом новых управленческих решений				
2.3.	Диагностика организации включает как диагностику объекта управления, так и существующую систему управления				
2.4.	Конечным результатом консультирования в представленных кейсах является: - изменение границ организации, полномочий и ответственности сотрудников, регламентов и процедур; - изменение структур и функций сотрудников организаций; - снижение рисков и увеличение возможностей организации за счет новых ресурсов, способов, направлений работы и методов управления (варианты).				
	ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА по уровню специализации в управленческом консультировании				
<b>III.</b>	<b>Уровень оценки компетенций</b>				
<b>3.1.</b>	<b>Ценности и поведение</b>				
3.1.1.	Этичность: разделяет профессиональные ценности и соблюдает правила Этического кодекса НИСКУ.				
3.1.2.	Аналитические способности:				
	- Наблюдательность и аналитичность: умеет анализировать выявленные факты, рассматривать и оценивать все возможные альтернативы, выбирая оптимальные варианты;				
	- Концептуальность и решение проблем: обладает системным мышлением, понимает сложности операционной среды и воздействие отдельных действий (параметров) на другие.				
3.1.3	Способность к взаимодействию (личное общение):				
	- Разнообразие и гибкость: владеет большим спектром профессиональных ролей, использует их в соответствии с ситуацией, понимает всю сложность корпоративной среды.				
	- Коммуникации и презентации: умеет слушать и понятно структурировано излагать свои мысли и предложения.				
	- Ответственность и надежность: принимает на себя ответственность за результативность консультирования, ответственен за собственные действия, демонстрирует устойчивость, драйв и стремление к получению результатов.				
	- Влияние: владеет методами влияния, техниками фасилитации, модерации и медиации конфликтов				
3.1.4	Развитие личности:				
	- Целеполагание и управление временем: умеет определять и выдерживать приоритеты и в соответствии с ними распределять время.				

<sup>1</sup> Оценка производится в соответствии с системой индикаторов Регламента, представленного кураторам.

	- Саморазвитие и достижение: ориентирован на профессиональный рост и личностное развитие.				
	<b>ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА по ЦЕННОСТЯМ и ПОВЕДЕНИЮ</b>				
<b>3.2.</b>	<b>Уровень профессиональных знаний и навыков (владение методами)</b>				
3.2.1	Функциональная специализация: Знания и умения. Является экспертом в своей области деятельности (в сфере управления и бизнеса, в которых консультирует).				
3.2.2.	Навыки консультирования:				
	- Ориентация на клиента и применяемые методы, процедуры: понимает границы, масштабы, области потребностей клиента, предоставляет клиентам четкие комплексные предложения				
	- Управление проектами и процесс консультирования: способен выполнять консультирование как проект, применяя все методы и наработки проектного управления.				
	- Партнерство и социальные связи: включен в профессиональную сеть контактов и эффективно использует свои профессиональные связи (привлекает коллег к проектам, не стесняется обращаться за советом и супервизорством).				
	- Оценка рисков и управление качеством: умеет оценивать и управлять рисками, выполняет свою работу в соответствии со сформулированными стандартами качества				
	<b>ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА по ЗНАНИЯМ и НАВЫКАМ</b>				
<b>3.3.</b>	<b>Понимание бизнеса</b>				
3.3.1.	Знание консалтингового бизнеса:				
	- Консультационная среда (рынок, конкуренты и партнеры): знает и объективно оценивает состояние рынка управленческого консультирования и свое место на этом рынке				
	- Контрактинг (коммерческие аспекты контракта): заключая контракт способен оценить связанные с проектом риски, коммерческие выгоды и реальность задаваемых сроков, способен обсудить с клиентом как необходимость для него конкретного консалтингового проекта, так и стратегические и коммерческие выгоды от реализации проекта				
3.3.2.	Широта кругозора:				
	- Кругозор и понимание клиента: обладает достаточным профессиональным кругозором, понимает политические, экономические, социальные, технологические, правовые и экологические факторы (PESTLE), влияющие на область работы.				
	- Знания в сфере бизнеса: разбирается как в бизнесе, так и в управлении и способен применить эти знания к решению конкретных задач клиента, понимает бизнес-структуру процессов, их влияние на область его работы				
	<b>ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА по ОРИЕНТАЦИИ в БИЗНЕСЕ</b>				
	<b>Итоговый уровень</b>				

**IV . Рекомендации по профессиональному росту  
соискателя**

---



---

Член Экспертного совета НИСКУ/Куратор \_\_\_\_\_ подпись \_\_\_\_\_