

## Приложение №8 Оценочный лист сертификации

Оценочный лист сертификации Соискателя на звание сертифицированного консультанта  
по управлению (СМС) НИСКУ в соответствии со стандартом ICMCI  
Ф.И.О. Соискателя \_\_\_\_\_ Дата \_\_\_\_\_

№	Оценочные компетенции	Оценочные уровни <sup>1</sup>			
		А	В	С	Д
<b>1.</b>	<b>Ценности и поведение</b>				
1.1.	Этичность: разделяет профессиональные ценности и соблюдает правила Этического кодекса НИСКУ				
1.2	Аналитические способности: - Концептуальность и решение проблем: обладает системным мышлением, понимает сложности операционной среды клиента и воздействие отдельных действий (параметров) на другие.				
1.3	Способность к взаимодействию (личное общение): - Коммуникации и презентации: умеет слушать и понятно структурировано излагать свои мысли и предложения.				
1.4	Способность к взаимодействию (личное общение): - Влияние: владеет методами влияния, техниками фасилитации, модерации и медиации конфликтов.				
1.5	Развитие личности: - Саморазвитие и достижительность: ориентирован на профессиональный рост и личностное развитие.				
	<b>ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА по ЦЕННОСТЯМ и ПОВЕДЕНИЮ</b>				
<b>2.</b>	<b>Уровень профессиональных знаний и навыков</b>				
2.1	Навыки консультирования: - Ориентация на клиента и применяемые методы, процедуры: понимает границы, масштабы, области потребностей клиента, предоставляет клиенту четкие комплексные предложения.				
2.2	Навыки консультирования: - 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.</b>	<b>Понимание бизнеса</b>				
3.1	Знание консалтингового бизнеса: - Контрактинг: заключая контракт способен оценить связанные с проектом риски, коммерческие выгоды и реальность задаваемых сроков, способен обсудить с клиентом как конкретный консалтинговый проект, так и стратегические и коммерческие выгоды от его реализации				
3.2.	Широта кругозора: - 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>Итоговое количество уровней</b>				

Минимальная положительная оценка при сертификации: не ниже уровня С.

<sup>1</sup> Оценка производится в соответствии с системой критериев оценки, представленной экспертам:

А – высокий уровень выраженности компетенции, превосходит ожидания Стандарта ICMCI.

В – уровень выраженности компетенций выше среднего, соответствует ожиданиям Стандарта.

С – средний уровень выраженности компетенций, требует улучшения в соответствии со Стандартом ICMCI.

Д - неудовлетворительный уровень выраженности компетенций