

**Матрица на предпочитани и приемливи  
техники за оценяване – СМС Рамка на  
компетентност**



Област на компетентност	Компетентност	Подкомпетентност	Кандидатура	Квалификации	Препоръки от клиент	Писмен изпит	Казус	Лице в лице
Бизнес компетентност	Познаване на клиента	Разбиране на клиента	X	X	P	X	X	P
		Познаване на бизнеса на клиента						
		Познаване на пазара и външната среда						
	Познаване на консултантския бизнес	Познаване на консултантския бизнес	X	X	P	X		P
Търговски аспекти								
Техническа компетентност	Функционални знания и	Знания и умения						
	Секторни познания и опит	Функционална експертиза, приложена в един или повече сектори	P	P	X	X	X	X
Консултантски умения	Фокус върху клиента	Проучване на нуждите на клиента	X	X	P	X	X	P
		Поддържане на клиентски интерфейс						
		Партньорство и работа в мрежа						
	Управление на проекти	Постигане на успешни резултати	X	X	P	X	X	P
		Планиране						
		Управление на проекта						
		Работа по всички фази на проекта						
	Консултантски познания	Управление на оттеглянето от клиента	Управление на оттеглянето от клиента	X	X	P	X	X
Исползване на логически структуриран процес за развиване на познания								
Споделяне на познания и умения								

**Матрица на предпочитани и приемливи  
техники за оценяване – СМС Рамка на  
компетентност**



Област на компетентност	Компетентност	Подкомпетентност	Кандидатура	Квалификации	Препоръки от клиент	Писмен изпит	Казус	Лице в лице					
	Процес на консултиране	Прилагане на познания, инструменти и техническа експертиза към създаването на стойност, приспособяването им към											
		Презентационни умения	X	X	P	X	X	P					
		Умения за писмени доклади											
		Техники за фасилитиране											
		Коучинг											
		Менторство											
		Умения за постигане на консенсус											
	Умения за работа в екип												
	Инструменти и методологии	Умения за избор и употреба на подходящи диагностични инструменти, методи и техники	X	X	P	X	X	P					
	Управление на риска и на качеството	Управление на риска и проблемни области	X	X	P	X	X	P					
Спазване на стандартите за качество													
Етика и професионализъм	Професионално поведение	Етично поведение			P	X	X	P					
		Професионално поведение											
	Аналитични умения	Разрешаване на проблеми							X	P	X	X	P
		Вземане на решения и даване на препоръки											
		Иновации											
Лично взаимодействие	Способност за поемане на отговорност			P		X	P						

**Матрица на предпочитани и приемливи  
техники за оценяване – СМС Рамка на  
компетентност**



Област на компетентност	Компетентност	Подкомпетентност	Кандидатура	Квалификации	Препоръки от клиент	Писмен изпит	Казус	Лице в лице
		Способност за справяне със сложни задачи						
		Умения за ефективна работа в екип						
		Демонстриране на умения за влияние						
		Демонстриране на комуникационни умения						
Личностно развитие и обучение	Личностно развитие	Самостоятелно развитие	P	X	X			P
		Активно търсене на нови подходящи инструменти	X	P	X	X	X	P

**Легенда за използване на матрицата:**

1. В таблицата по-горе:

P = предпочитана техника за оценяване на съответната група от под-компетентности

X = приемлива техника за оценяване на съответната група от под-компетентности

Това се прилага като принцип към компонентите на съответните под-компетентности, както и към под-компетентността като цяло.

2. Има две „предпочитани“ техники за всяка група от под-компетентности, както и променлив брой „приемливи“ техники.

3. При сертифицирането на кандидатите всяка група от под-компетентности следва да се оцени поне два пъти, използвайки различни техники, с цел да се постигне балансирана и обективна перспектива.

4. Поне една от тези техники следва да бъде „предпочитана“ техника.

## Матрица на предпочитани и приемливи техники за оценяване – СМС Рамка на компетентност



5. Процесът на сертифициране следва да включва всеки от трите отделни аспекта:
- Писмена проверка на кандидата (която може да включва елементи на изпит)
  - Външно оценяване – предимно от клиенти, но може да включва и колеги
  - Оценяване лице в лице от поне двама квалифицирани оценители.

### Дефиниции на техниките за оценяване

Дефиниции на техниките за оценяване, подходящи за използване в процеса на сертифициране за СМС:

Техника за оценяване	Дефиниция
<b>1. КАНДИДАТУРА</b> Документи	Независимо оценяване от един или повече квалифицирани от института оценители на писмени доказателства, предварително изпратени от кандидата. Писмените доказателства трябва да са под формата на портфолио, включващо автобиография (CV), обобщения на клиентски проекти, структуриран формуляр за кандидатстване и/или други подходящи документни доказателства.
<b>2. КВАЛИФИКАЦИИ</b> Образователни и професионални квалификации	Проверяване дали кандидатът има професионални квалификации в областта, в която практикува, напр. счетоводна или инженерска квалификация, както и по-обща академични квалификации, напр. диплома за завършено висше образование, според специфичните изисквания на националния СМС стандарт.
<b>3. ПРЕПОРЪКИ ОТ КЛИЕНТ</b> Препоръки от клиент (и други трети страни)	Оценяване от независим оценител на препоръки от клиент и/или други трети страни. Това са предимно независимо събрани (в писмен вид или по телефона) коментари от клиенти, но може да включва и мениджъри и професионални партньори. Събирането им може да бъде под формата на стандартни въпросници, 360-градусови техники на оценка или други начини.
<b>4. ПИСМЕН ИЗПИТ</b> Писмен изпит	Структурирана писмена проверка, която тества познанията на кандидатите за теория и практика на консултирането и етични концепции. Тя може да приеме формата на тест с възможни отговори или отворени въпроси и да бъде осъществена в традиционен формат в учебна зала или онлайн.
<b>5. КАЗУС</b> Подробно описание на бизнес ситуация на клиента, изискваща разрешение (понякога се нарича <b>обобщение на проекта</b> )	Детайлно описание на бизнес ситуация на клиента, за която кандидатите трябва да предложат конкретно решение, включително диагностициране на проблемните области, идентифициране на опции и дефиниране и аргументиране на предложеното решение. Такива казуси могат да бъдат представени в писмена или устна форма, както и индивидуално или в групов формат. Отговорите на кандидатите трябва да бъдат оценени от един или повече квалифицирани от института оценители. Казусът може да бъде и примерен проект от собствения опит на кандидата, но ако се избере този вариант, трябва да бъде тестван с допълнителни

## Матрица на предпочитани и приемливи техники за оценяване – СМС Рамка на компетентност



Техника за оценяване	Дефиниция
<b>6. ЛИЦЕ В ЛИЦЕ</b> Структурирано интервю лице в лице (включващо презентация) с квалифицирани оценители	Структуриран разговор с въпроси и отговори от двама или повече независими квалифицирани оценители, които са преминали обучение по СМС стандартите на института. Това обикновено включва презентация от страна на кандидата относно един или повече актуални клиентски проекти или на професионална тема. Свидетелства за проведения разговор трябва да бъдат формално изготвени.

### **N.B.: Използване на електронни медии**

В случаите, когато физическото присъствие на изпит или среща за оценяване е трудно (най-вече заради географска отдалеченост), кандидатите могат да представят свидетелства чрез някаква форма на електронни медии. Това не е приемливо като изцяло самостоятелна техника за оценяване, освен ако не бъде подкрепено от директен личен разговор и кандидатът е видим за оценителите. Например, видео презентация, последвана от конферентен разговор, или пълна видеоконферентна връзка, могат да бъдат приемлив еквивалент на интервюто лице в лице.

### **N.B: Релевантността на „спонсорството“ за оценяването**

„Спонсорството“ се дефинира като „деклариране на уменията на кандидата, общия му професионализъм и придържането му към етичните стандарти от страна на СМС, който спонсорира или препоръчва кандидата за СМС“. Може да се признае използването на спонсори като приемливо, ако страните изберат да го правят, но спонсорството се разглежда като незадължително изискване към СМС кандидатите, което предхожда процеса на сертифициране, а не като техника за оценяване в рамките на самия процес на сертифициране.