**1.2 CMC konsultanto kompetencijų modelis (Lietuva)**

Sertifikuotas vadybos konsultantas (CMC), yra apibrėžiamas kaip vadybos konsultantas, kuris atitinka "esmines kompetencijas” nurodytas toliau. Kompetencijos skirstomos į 3 grupes:

1. Bendrosios kompetencijos bei vertybinės nuostatos
2. Techninės: konsultavimo ir specializacinės kompetencijos
3. Verslo sumanumo kompetencijos

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kompetencija** | | | **Apibrėžimas** |
| **Bendrosios kompetencijos, vertybės** | **Įsitikinimai** | Vertybės, etika ir profesionalumas | Laikosi elgesio kodekso ir etikos gairių  Demonstruoja profesinį vientisumą, nuoseklumą, skaidrumą, atskaitomybę, patikimumą |
| **Analitiniai gebėjimai/įgūdžiai** | Stebėjimas ir analizė | Stebi situaciją, tiria aplinką, kaupia duomenis ir juos analizuoja bei jais remiasi teikdamas rekomendacijas klientui |
| Konceptualizavimas ir problemų sprendimas | Kuriant idėjas, įvertinant ir išrenkant pasirinkimus, naudoja nuoseklius problemų sprendimo žingsnius bei metodus |
| Kompleksiškumas, pokyčiai ir įvairovė | Supranta aplinkos, kurioje veikia, kompleksiškumą ir pasirinktų veiksmų poveikį kitiems |
| **Santykiai** | Dalykinis bendravimas | Geba sukurti ir palaikyti efektyvius dalykinius santykius. Konstruktyviai valdo sudėtingas situacijas |
| Komunikacija ir pristatymas, įtaka | Perteikiant mintis ir idėjas, naudoja skirtingas komunikacines technikas, geba tinkamai pristatyti informaciją. Įtikinamai pristato idėjas, kad pasiektų reikiamus rezultatus |
| Atsakomybė ir atskaitomybė | Atsakingas už savo veiksmus, demonstruoja atsparumą, paskatas ir atsidavimą rezultatams |
| **Asmeninis tobulėjimas** | Tobulinimasis | Patvirtinantys įrašai apie tobulinimąsi ir asmeninį augimą, gebėjimas reflektuoti savo patirtį. Dalijasi patirtimi su kitais |
| **Asmeninis efektyvumas** | Emocinė branda ir savirefleksija | Demonstruoja adekvatų pasitikėjimą savimi. Suvokia savo stipriąsias ir tobulintinas sritis. Stebi, analizuoja ir reflektuoja savo elgesį |
| Laiko valdymas | Laikosi susitarimų ir įsipareigojimų, laiku pateikia sprendimus, suderina prioritetus ir efektyviai valdo laiką |
| **Techninės kompetencijos** | **Specializacija** | Žinios ir įgūdžiai | Kolegų ir klientų pripažįstamas kaip ekspertas savoje srityje, pritaiko ekspertiškumą vienoje ar keliose veiklos srityse |
| **Konsultavimo** | Orientacija į klientą | Pasiūlymai ir idėjos atliepia kliento poreikius. Atsižvelgiama į kliento pageidavimus ir prieštaravimus konsultavimo eigoje |
| Projekto vadyba | Efektyviai valdo kliento projektus – nustato tikslus, galutinius terminus ir biudžetą, naudoja tinkamus projektų valdymo įrankius ir metodologijas |
| Konsultacinis procesas | Naudoja įvairias technikas, tame tarpe ir fasilitavimą, kad pasiektų abipusiai naudingus sprendimus. Pasirenka ir naudoja tinkamą ir adekvatų įrankių ir metodologijų asortimentą rezultatui pasiekti |
| Žinios | Turi reikiamas žinias ir jas panaudoja. Fiksuoja ir dalinasi žiniomis struktūruotu būdu |
| Partnerystė ir ryšių palaikymas | Efektyviai palaiko ryšius su partneriais, sudaro galimybes kitų indėliui vardan kliento sėkmės. Kuria partnerišką santykį su klientu |
| Rizikos ir kokybės vadyba | Nustato kokybės standartus, užtikrina rezultatų kokybę ir kliento pasitenkinimą. Nustato rizikos kriterijus, identifikuoja, sušvelnina ir valdo riziką |
| **Sumanumas versle** | **Konsultavimo verslas** | Konsultavimo aplinka | Supranta vadybos konsultavimo rinkos prigimtį (pobūdį), konkurentus ir galimybes |
| Komerciniai užsakymo aspektai | Supranta komercinius projekto aspektus (apimties, rizikos, terminų, sąlygų ir kainos) ir tinkami į juos atsižvelgia |
| **Kliento verslas** | Išorinis sąmoningumas | Parodo politinių, ekonominių, socialinių, technologinių, teisinių ir aplinkos (PESTLE) poveikio darbo sričiai supratimą |
| Verslo žinios | Supranta verslo struktūrą, procesus, valdymą ir tvarkas bei jų įtaką savo darbo sričiai. Gilinasi į kliento verslo specifiką tam, kad duotų jam kuo didesnę naudą |
| Kliento situacijos ir poreikio supratimas | Tiria ir supranta kliento verslo veikimą ir tvarką. Drauge su klientu formuluoja projekto uždavinius, strateginį atitikimą ir naudas |