

[Na ekranie pojawia się plansza rozpoczynająca film. Na białym tle od góry: logo Instytutu Badań Edukacyjnych - Państwowego Instytutu Badawczego, poniżej logo Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Plansza znika. Film rozpoczyna się.]

[Pojawia się plansza z napisem: "Metoda Bilansu Kompetencji Etap 2: identyfikowanie kompetencji". Plansza znika]

[Na ekranie pojawia się prowadząca, siedzi przy biurku. W tle pomieszczenie, neutralne.]
Prowadząca (mówi)

1

00:00:05,766 --> 00:00:07,966

2. etap metody bilansu kompetencji

2

00:00:08,033 --> 00:00:10,066

to identyfikowanie kompetencji

3

00:00:10,633 --> 00:00:11,700

to odkrywanie

4

00:00:12,066 --> 00:00:13,500

rozpoznawanie i nazywanie

5

00:00:13,700 --> 00:00:15,733

kompetencji naszego klienta

6

00:00:15,733 --> 00:00:17,033

na podstawie jego doświadczeń

7

00:00:18,366 --> 00:00:21,366

na tym etapie doradca powinien przeprowadzić z klientem

8

00:00:21,800 --> 00:00:22,333

wywiad biograficzny

9

00:00:22,333 --> 00:00:23,133

aby

10

00:00:23,466 --> 00:00:25,466

poznać jego drogę życiową z lotu ptaka

11

00:00:25,666 --> 00:00:27,766
i znaleźć na niej takie doświadczenia edukacyjne

12
00:00:28,066 --> 00:00:28,866
zawodowe

13
00:00:30,166 --> 00:00:31,266
społeczne prywatne

14
00:00:31,866 --> 00:00:34,033
które mogą być źródłem jego kompetencji

15
00:00:35,200 --> 00:00:37,233
następnie w wywiadzie behawioralnym

16
00:00:37,633 --> 00:00:39,600
doradca rozpracowuje te doświadczenia

17
00:00:40,233 --> 00:00:42,066
wskazując poszczególne kompetencje

18
00:00:43,000 --> 00:00:45,566
doradca może użyć w tym celu metody star

19
00:00:45,566 --> 00:00:48,600
aby przestudiować wybrane sytuacje z życia klienta

20
00:00:49,033 --> 00:00:50,966
identyfikując konkretne zadanie

21
00:00:51,000 --> 00:00:51,900
na przykład problem

22
00:00:52,000 --> 00:00:53,400
który klient musiał rozwiązać

23

00:00:53,933 --> 00:00:56,100
działania jakie w tym celu podjął

24
00:00:56,366 --> 00:00:58,466
oraz oceniając rezultat tych działań

25
00:00:59,033 --> 00:01:01,366
dzięki temu doradca będzie w stanie określić

26
00:01:01,833 --> 00:01:02,633
co jego klient

27
00:01:04,100 --> 00:01:04,900
wie umie i potrafi

28
00:01:04,900 --> 00:01:06,733
czyli podsumować jego kompetencje

29
00:01:08,133 --> 00:01:09,466
na tym etapie warto

30
00:01:09,700 --> 00:01:12,500
żeby doradca zastosował także dodatkowe narzędzia

31
00:01:12,600 --> 00:01:13,400
dzięki którym

32
00:01:13,500 --> 00:01:15,466
będzie w stanie doprecyzować zainteresowania

33
00:01:15,466 --> 00:01:16,800
predyspozycje

34
00:01:16,933 --> 00:01:19,666
wartości czy też motywację swojego klienta

35

00:01:20,366 --> 00:01:23,400
co bardzo przyda się na etapie tworzenia planów rozwoju

36
00:01:23,500 --> 00:01:24,533
tak aby

37
00:01:24,633 --> 00:01:27,466
w Jak największym stopniu odpowiadały jego potrzebom

38
00:01:27,633 --> 00:01:28,433
i preferencjom

39
00:01:29,433 --> 00:01:32,466
w efekcie Po tym etapie będziemy w stanie określić

40
00:01:32,700 --> 00:01:34,666
jakie są mocne strony naszego klienta

41
00:01:35,300 --> 00:01:37,266
oraz w jakich obszarach kryją się jego

42
00:01:37,466 --> 00:01:38,366
luki kompetencyjne

43
00:01:39,266 --> 00:01:40,100
należy się skupić

44
00:01:40,600 --> 00:01:42,966
na Jak najrzetelniejszym opisanu kompetencji

45
00:01:43,666 --> 00:01:44,466
Jak to zrobić

46
00:01:45,066 --> 00:01:47,233
Po 1. trzeba sięgnąć do różnych źródeł

47

00:01:47,400 --> 00:01:50,600
takich Jak na przykład wymagania w ogłoszeniu o pracę

48
00:01:50,966 --> 00:01:52,533
profile stanowisk w danej firmie

49
00:01:53,400 --> 00:01:55,433
do podstaw programowych kształcenia w zawodach

50
00:01:55,900 --> 00:01:58,633
a także kwalifikacji zawartych w zintegrowanym

51
00:01:58,866 --> 00:01:59,933
rejestrze kwalifikacji

52
00:02:01,000 --> 00:02:02,433
dobrą praktyką jest używanie

53
00:02:02,600 --> 00:02:05,000
do opisu kompetencji tak zwanych czasowników

54
00:02:05,066 --> 00:02:06,966
operacyjnych z kategorii

55
00:02:07,233 --> 00:02:08,033
analitycznych

56
00:02:08,433 --> 00:02:09,900
organizacyjnych

57
00:02:09,900 --> 00:02:12,000
zarządczych werbalnokomunikacyjnych

58
00:02:12,300 --> 00:02:14,166
i wreszcie techniczno-manualnych

59

00:02:14,466 --> 00:02:15,433
bowiem bezpośrednio

60
00:02:15,633 --> 00:02:18,200
wskazują one sposób sprawdzenia tej kompetencji

61
00:02:19,300 --> 00:02:21,500
warto również sięgnąć do wszelkich dostępnych ram

62
00:02:22,000 --> 00:02:25,033
kompetencji aby wskazać kompetencje naszego klienta

63
00:02:25,500 --> 00:02:26,833
Jak najbardziej precyzyjnie

64
00:02:27,866 --> 00:02:29,400
niezwykle przydatne będzie też

65
00:02:29,933 --> 00:02:32,466
wskazanie kompetencji transwersalnych naszego klienta

66
00:02:32,933 --> 00:02:35,766
które będą mu przydatne na różnych obszarach jego życia

67
00:02:36,133 --> 00:02:38,566
w różnorodnych aspektach zawodowych

[Na ekranie pojawia się plansza końcowa, od góry: logo Instytutu Badań Edukacyjnych - Państwowego Instytutu Badawczego, napis: "Dowiedz się więcej www.mbk.ibe.edu.pl" oraz logo projektu ZSK wraz z informacją o dofinansowaniu projektu z Funduszy Europejskich: nazwa projektu "Wspieranie dalszego rozwoju Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji w Polsce (ZSK6)" Numer projektu: FERS.01.08-IP.05-001/23. Pod napisem widoczne jest logo Funduszy Europejskich dla Rozwoju Społecznego, flaga Polski z napisem po prawej stronie "Rzeczpospolita Polska", flaga Unii Europejskiej z napisem po lewej stronie "Dofinansowane przez Unię Europejską oraz logo Instytutu Badań Edukacyjnych - Państwowy Instytut Badawczy. Plansza znika, film kończy się.]