

[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 4: planowanie rozwoju". Plansza znika]

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

1

00:00:05,833 --> 00:00:09,100

4. etap metody bilansu kompetencji to tworzenie planu

2

00:00:09,266 --> 00:00:10,333

rozwoju naszego klienta

3

00:00:11,200 --> 00:00:12,666

tworzenie może przebiegać dwutorowo

4

00:00:13,500 --> 00:00:16,433

doradca może się skupić na mocnych stronach klienta

5

00:00:16,933 --> 00:00:18,800

to znaczy na tym w czym jest dobry

6

00:00:19,133 --> 00:00:20,833

i przeanalizować razem z klientem

7

00:00:21,100 --> 00:00:22,633

do czego może mu się to przydać

8

00:00:23,000 --> 00:00:23,666

w jakich branżach

9

00:00:23,666 --> 00:00:24,600

zawodach funkcjach

10

00:00:25,466 --> 00:00:27,066

lub rolach będzie mógł wykorzystać

11

00:00:27,266 --> 00:00:28,300

posiadane kompetencje

12

00:00:29,333 --> 00:00:32,200

doradca może również skupić się na obszarach do rozwoju

13

00:00:32,600 --> 00:00:34,233

czyli zidentyfikowanych wcześniej

14

00:00:34,833 --> 00:00:37,633

lukach kompetencyjnych i razem z klientem zaplanować

15

00:00:37,933 --> 00:00:40,966

w jaki sposób potrzebne kompetencje może on nabyć

16

00:00:41,200 --> 00:00:43,966

planowanie oznacza przede wszystkim określenie tego

17

00:00:44,233 --> 00:00:46,033

jakie działania powinien podjąć klient

18

00:00:46,033 --> 00:00:47,933

aby zrealizować założony cel

19

00:00:49,300 --> 00:00:52,000

warto wtedy zmotywować klienta do odpowiedzi na pytanie

20

00:00:52,333 --> 00:00:53,133

jakie znaczenie

21

00:00:53,733 --> 00:00:55,566

w jego życiu będzie miało zrealizowanie

22

00:00:56,300 --> 00:00:57,933

celu oraz co w jego życiu zawodowym

23

00:00:58,300 --> 00:00:59,933

lub edukacyjnym się zmieni

24

00:01:00,700 --> 00:01:02,766

warto ustalić nie tylko rany czasowe

25

00:01:03,033 --> 00:01:04,566

albo harmonogram działań

26

00:01:05,000 --> 00:01:07,300

ale też wskazać mniejsze kroki do podjęcia

27

00:01:07,700 --> 00:01:09,533

na przykład przejrzeć ofertę staży

28

00:01:09,866 --> 00:01:11,133

albo ogłoszenia pracy

29

00:01:11,666 --> 00:01:12,100

wskazać

30

00:01:12,100 --> 00:01:14,900

potencjalne przeszkody i sposoby radzenia sobie z nimi

31

00:01:15,233 --> 00:01:15,666

określić

32

00:01:15,666 --> 00:01:18,300

jakie informacje są potrzebne oraz gdzie ich szukać

33

00:01:18,666 --> 00:01:20,766

i wreszcie przemyśleć wspólnie z klientem

34

00:01:21,133 --> 00:01:23,700

sieć jego społecznego wsparcia w realizowaniu

35

00:01:24,033 --> 00:01:24,833
założonego celu

36
00:01:26,033 --> 00:01:27,633
w ramach podsumowania bilansu

37
00:01:27,866 --> 00:01:30,300
należy udzielić klientowi informacji zwrotnej

38
00:01:31,100 --> 00:01:32,633
informacja zwrotna powinna

39
00:01:32,900 --> 00:01:35,766
odwoływać się do wszystkich 4 etapów

40
00:01:36,666 --> 00:01:37,466
cel klienta

41
00:01:37,500 --> 00:01:40,033
może w trakcie trwania tego procesu ewoluować

42
00:01:40,733 --> 00:01:41,733
warto wtedy wskazać

43
00:01:42,100 --> 00:01:44,666
w jaki sposób się zmienił i co za tym

44
00:01:45,500 --> 00:01:47,466
stoi zidentyfikowanie kompetencji do tej pory

45
00:01:47,933 --> 00:01:49,333
nieuświadomionych przez klienta

46
00:01:50,100 --> 00:01:52,033
czy odkrycie luk kompetencyjnych

47

00:01:52,533 --> 00:01:54,000
czy braki w dokumentacji

48
00:01:54,500 --> 00:01:55,633
a może jeszcze coś innego

49
00:01:56,533 --> 00:01:58,166
w takim przypadku trzeba wskazać

50
00:01:58,633 --> 00:02:00,166
z jakiego miejsca startowaliśmy

51
00:02:00,800 --> 00:02:02,933
a do jakiego razem z klientem doszliśmy

52
00:02:04,166 --> 00:02:07,500
na stronie internetowej mbk kropka IB

53
00:02:07,500 --> 00:02:08,600
kropka edu kropka

54
00:02:08,633 --> 00:02:11,133
pl w zakładce materiały do pobrania

55
00:02:11,533 --> 00:02:14,233
znajdą państwo poradnik dla doradców

56
00:02:14,233 --> 00:02:15,733
formularz identyfikowania kompetencji

57
00:02:16,133 --> 00:02:17,800
oraz formularz planów rozwoju

58
00:02:17,933 --> 00:02:20,133
z których warto skorzystać w pracy z klientem

59

00:02:20,966 --> 00:02:21,866
zachęcamy także

60
00:02:22,833 --> 00:02:23,866
aby zarówno doradca

61
00:02:23,866 --> 00:02:26,100
Jak i klient do pracy za pomocą mbaka

62
00:02:26,566 --> 00:02:27,366
używali aplikacji

63
00:02:27,733 --> 00:02:29,000
moje portfolio

64
00:02:29,000 --> 00:02:30,833
moje portfolio kropka IB

65
00:02:30,833 --> 00:02:33,533
kropka edu kropka pl

[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.]