

Sebehodnocení a portfolio poradce

Tento dokument umožňuje kariérovému poradci zhodnotit poskytovanou službu a úroveň svých dovedností a konfrontovat je s požadavky standardu kvality.

1. Minimální vstupní požadavky způsobilosti

Odbor vzdělání (min. VŠ 1 stupně)

Přiložit kopii VŠ diplomu

Další vzdělání

(Alespoň 40 hodin dalšího vzdělávání v oblasti kariérového poradenství, poradenství pro zaměstnanost, rozvoje měkkých dovedností, koučování nebo dalších příbuzných oblastí)

Název kurzu	Poskytovatel	Rok	Trvání (h)
			Celkem:

Přiložit kopie osvědčení o absolvovaném vzdělávání

Profesní zkušenosti

(označte vhodnou možnost)

A: V současnosti pracuji jako kariérový poradce (alespoň 6 měsíců, 18 hodin týdně)	<input type="checkbox"/>
B: Mám celkově zkušenost v poskytování kariérového poradenství v rozsahu minimálně 300 hodin	<input type="checkbox"/>
C: Poskytnuté služby alespoň 50 klientům	<input type="checkbox"/>

Přiložit životopis, který obsahuje:

- *Název pracovní pozice a zaměstnavatele*
- *Detailní popis realizovaných aktivit*
- *Časové období realizace aktivit*
- *Průměrný týdenní pracovní čas věnovaný těmto aktivitám*
- *Jen c) Věrohodné uvedení počtu klientů, kterým poradce službu poskytl*

2. Kritéria kvality služby

Následující otázky Vám pomohou zhodnotit dosaženou úroveň v jednotlivých kritériích. Na konci každého kritéria se vraťte ke standardu kvality a sami ohodnoťte dosažený hodnotící stupeň (v zeleném).

Oblast 1: Etická služba s jasným posláním a cíli

V této oblasti se budete zamýšlet nad zaměřením a cíli služby, kterou klientům poskytujete, jako např.: poslání, vize, etické standardy, plánování.

Proč je to důležité: Jasně určené cíle služby je základní podmínkou toho, aby přinášela užitek klientovi a společnosti. Pokud nevíme, proč děláme to, co děláme, jaké potřeby klientů chceme naplňovat, můžeme postupně ztratit smysl služby či upadnout do rutiny. I proto se při hodnocení kvality vždy začíná při stanovování cílů.

1.1 Poslání a vize

„Poslání, cíle služby a výstupy na straně klienta jsou jasně definované a vycházejí z potřeb cílové skupiny“

Poslání služby

Jaké jsou cíle a poslání služby, kterou poskytujete? Jaký užitek přinášíte Vaším klientům? Jaký užitek přinášíte společnosti? Poslání („mission statement“) by mělo být srozumitelné, emočně přitažlivé a krátké. 2-3 věty...

Na jaké potřeby klientů služba odpovídá?

Vypíšte...

Jak se klienti dozvídají o poslání a cílech služby?

Jsou srozumitelným způsobem zveřejněné na webové stránce

Odkaz: ...

Jsou uvedené v informačních materiálech

Jsou uvedené v metodických materiálech

Ústní informování

Jiné (uved'te):

.....

Vaše vize

Jaká je Vaše vize a vize pro Vaši službu? Kam byste se chtěli dostat v horizontu 3-5 let? 1-2 věty...

Příklad:

„...pomáhám lidem najít jejich ideální povolání. Společně objevujeme vrozené talenty, hodnoty a dovednosti, aby byli v práci šťastní a spokojení.“

<https://www.careerspring.sk/kto-som/>

Dosažená úroveň kritéria - sebehodnocení (0 – 3)

1.2 Etický přístup

„Služba je v souladu s etickými zásadami pro poskytování kariérového poradenství“

Které etické zásady považujete za nejdůležitější při poskytování Vaší služby?

V krátkosti reflektujte podle Etického kodexu ZKPRK/IAEVG (<https://rozvojkariery.sk/eticky-kodex/>).
Vyberte nejrelevantnější etické zásady a zasadte je do kontextu. (1 odstavec)

Jak jsou klienti informováni o etických zásadách služby?

Jsou srozumitelným způsobem zveřejněné/odkázané na webové stránce Odkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Jsou uvedené v informačních materiálech	<input type="checkbox"/>
Jsou uvedené v metodických materiálech	<input type="checkbox"/>
Ústní informování	<input type="checkbox"/>
Jiné (uvedte):	<input type="checkbox"/>

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

1.3 Plánování a řízení podle cílů

„Poskytování služby je plánované s definovanými klíčovými parametry výkonnosti v souladu s vizí a posláním poskytovatele. Služba se řídí stanovenými transparentními pravidly.“

Plánování služby a stanovování cílů

Existuje plánování aktivit a stanovování cílů (měsíčně, čtvrtročně...) Popište: ...	<input type="checkbox"/>
Plánování je postavené na měřitelných klíčových ukazatelích výkonnosti Pokud ano, uveďte, jaké ukazatele jsou používány (např. počet klientů, kterým byla služba poskytnuta, počet partnerů, úspěšnost při návratu na trh práce, rozvoj CMS, spokojenost klientů, plánovaný obrát, účast na dalším vzdělávání/ opatřeních APZ): ...	<input type="checkbox"/>

Interní metodika poradenského procesu

Existuje interní metodika poradenského procesu v písemné podobě (popis poskytované služby, jednotlivých fází procesu, seznam používaných metod a pod.) Důkaz (dokument, web): ...	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------

Příklad:

Plánování podle cílů může být velmi závislé na organizaci, ve které poradce pracuje – u nezávislých poradců je prokázání plánování podle cílů náročné. Pokuste se zformulovat cíle a plány vaší služby co nejjednodušším způsobem. V ideálním případě je zformulujte tak, aby byli kvantifikovatelné a měřitelné. Cíle by se měli týkat výstupů na straně klientů, např.:

„Každý měsíc bude poradenská služba poskytnutá ... klientům.“

„Zvýšit počet škol/firem, se kterými budeme spolupracovat na ...“

„Zvýšit informovanost žáků o odborném vzdělávání – zjišťovaný počtem přihlášek na SOŠ v okrese.“

„100% klientů bude vykazovat spokojenost se službou víc než 80%, spokojenost je zjišťovaná dotazníky spokojenosti“

„100% klientů bude mít po ukončení poradenského procesu stanovený jasný plán kariérového rozvoje“

„U 100% klientů dojde k posunu v rozvoji faktorů zaměstnatelnosti, měřených dotazníkem před a po skončení poradenského procesu“ (služby zaměstnanosti)

„Zlepší se zaměstnatelnost klientů, díky aktualizovanému/zmodernizovanému CV.“

„Zvýší se sebevědomí klientů a motivace pro dosažení cílů...“

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

Oblast 2: Služba využívající multidisciplinární zdroje

V této oblasti se budete zamýšlet nad zdroji, které v poradenském procesu využíváte: informační zdroje, kontakty, partnerství, nástroje a metody a postupy.

Proč je to důležité: Kariérové poradenství není možné redukovat jen na diagnostiku zájmů, předpokladů, kompetencí. Kariérový poradce musí být schopný klientovi zprostředkovat spektrum zážitků, které mu umožní přiměřeným způsobem lépe poznat sebe sama, svoje prostředí a kariérové příležitosti.

2.1 Informační zdroje

„Služba využívá aktuální zdroje informací o světě práce a vzdělávacích příležitostech ve formě vhodné pro cílovou skupinu.“

Pro kariérové poradenství jsou důležité informační zdroje o povoláních, vzdělávacích příležitostech, trhu práce ve formě, která je adaptovaná pro Vaší cílovou skupinu. Důležitou úlohu při kariérovém rozhodování mohou sehrávat i neformální informace o trhu práce - např. články v novinách, nebo informace z konkrétního sektoru, které jste získali např. od bývalých klientů.

Jaké existující informační zdroje používáte?

Informační zdroje o situaci na trhu práce (portály na vyhledávání pracovních míst, prognózy) Vyjmenujte: ...	<input type="checkbox"/>
Informační zdroje o povoláních a světě práce (karty/standardy povolání...) Vyjmenujte: ...	<input type="checkbox"/>
Informační zdroje o vzdělávacích příležitostech Vyjmenujte: ...	<input type="checkbox"/>
Jiné Vyjmenujte: ...	<input type="checkbox"/>

Využíváte vlastní nebo neformální informační zdroje?

Seznam užitečných webových stránek pro klienta Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Seznam kontaktů v různých pracovních sektorech (např. bývalí klienti, zaměstnavatelé v regionu a pod.) Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Novinové články, časopisy, odborné publikace Popište: ...	<input type="checkbox"/>

Dosažená úroveň kritéria - sebehodnocení (0 – 3)

2.2 Kontakt se světem práce

„Poskytovatel aktivně vytváří a využívá příležitosti pro kontakt se světem práce a se zaměstnavateli.“

Jaké jsou Vaše kontakty se světem práce?

Setkávání se zaměstnavateli a lidmi s HR oblasti	<input type="checkbox"/>
Účast na výběrových řízeních	<input type="checkbox"/>
Účast na veletrzích práce	<input type="checkbox"/>
Přímá spolupráce se zaměstnavateli (recruitment, consulting...)	<input type="checkbox"/>
Rozhovory s odborníky z různých profesních oblastí	<input type="checkbox"/>
Jiné Uveďte: ...	<input type="checkbox"/>

Příklady smysluplných kontaktů se světem práce

Uveďte 1-2 konkrétní příklady kontaktů za uplynulý rok - včetně toho, jaké informace jste získali a jak jste je využili v poradenské praxi.

Jak často máte smysluplné kontakty se světem práce?

Méně než 2x za poslední rok	<input type="checkbox"/>
2 x za poslední rok	<input type="checkbox"/>
5 x za poslední rok	<input type="checkbox"/>
Na měsíční bázi	<input type="checkbox"/>

Co je „smysluplný kontakt se světem práce“?

Pro dobré propojení kariérového poradce se světem práce nestačí využívat informační zdroje v elektronické nebo papírové podobě, ale je potřebné, aby poradce aktivně vyvolával smysluplné kontakty se světem práce. Smysluplný kontakt je takový, který umožňuje získání relevantních informací o očekáváních, potřebách zaměstnavatele, situaci v konkrétní profesní oblasti, o konkrétní firmě, firemní kultuře apod.

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

2.3 Multidisciplinarita a spolupráce s partnery

„Poskytovatel spolupracuje s externími partnery a dokáže klienta nasměrovat na alternativní nebo doplňkové služby.“

Příklady spolupráce s partnery

Organizování společných workshopů/seminářů s odborníky z jiných profesí Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Zapojení rodičů (představení povolání), učitelů (účast na rodičovském sdružení) Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Zapojení zaměstnavatelů, nebo zaměstnanců z různých profesních oblastí (rozhovory s lidmi z praxe, ankety na trhu práce) Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Účast na aktivitách/programech organizovaných organizacemi působícími v jiné oblasti Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Jiné Uveďte: ...	

Nasměrování klienta na jiné služby

Popište alespoň jeden konkrétní příklad, kdy jste klienta nasměrovali na jinou službu, než kariérové poradenství. Uveďte důvody nasměrování. Může se jednat o následující typy služeb: psychoterapeut, právní poradenství, speciálně-pedagogické poradenství, Centrum právní pomoci (oddlužení), úřad práce, personální agentura... Pokud jste ověřili kvalitu dané služby, popište jak.

Výjimečná dobrá praxe v multidisciplinaritě

Systematicky spolupracuji s externími aktéry formou partnerských smluv, pravidelných zavedených aktivit Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Systematicky vyhodnocuji spolupráci (např. získáváním zpětné vazby od klientů) Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Mám k dispozici seznam externích partnerů, na které mohu klienta nasměrovat Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

2.4 Kvalita a relevantnost nástrojů

„Poskytovatel využívá přístupy, které umožňují klientovi prozkoumat relevantní faktory kariérového rozhodování.“

Využívané nástroje/metody/postupy

Zjišťování osobnostních předpokladů (faktory osobnosti, typy osobnosti, vlastnosti...) Uvedte 2 příklady: ...	<input type="checkbox"/>
Motivace (hodnoty, zájmy...) Uvedte 2 příklady: ...	<input type="checkbox"/>
Kompetence (odborné nebo přenositelné vědomosti a dovednosti) Uvedte 2 příklady: ...	<input type="checkbox"/>
Sociální vazby klienta (kontakty, role, sociální kontext, možnosti sociální podpory) Uvedte příklad: ...	<input type="checkbox"/>
Stanovování cílů a akční plánování Uvedte příklad: ...	<input type="checkbox"/>
Schopnosti (inteligence, pozornost, paměť, speciální schopnosti) Uvedte: ...	<input type="checkbox"/>
Jiné (např. kariérová zralost, adaptabilita...) Uvedte: ...	<input type="checkbox"/>

Co myslíme pod pojmem „nástroje“?

Základním postupem kariérového poradenství je rozhovor, ale je vhodné ho obohatit využitím různých strukturovaných postupů. Jde o metody, postupy, techniky, dotazníky, modelové situace a aktivity, které v poradenském procesu používáte.

V případě, že používáte běžně známé metody, stačí uvést jejich název. V případě méně známé, nebo Vaší vlastní metody uvedte krátký popis (jedna věta, např. „*třídění kartiček s kompetencemi podle individuálních priorit klienta*“.

Důraz je kladený na nástroje, které podporují aktivní roli klienta. V případě, pokud využíváte i jiné metody (např. psychodiagnostiku), prosím uveďte v odpovídajících kategoriích.

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

Oblast 3: Pro klientsky orientovaná služba

V této oblasti se budete zamýšlet nad samotným procesem poskytování služby: jak je klient informovaný o cílech a průběhu služby, jak dokáže služba reagovat na jeho osobní potřeby a pomáhá mu rozšiřovat obzory příležitostí, nakolik je aktivním účastníkem procesu a nakolik Vám prostorové a materiální zabezpečení umožňuje navázání partnerského vztahu.

Proč je to důležité: Více než objektivita zjištěných dat o klientovi a relevantnost „doporučení“ profesního směřování je v poradenství důležitý samotný proces, resp. cesta klienta: výsledky se dostaví, jen pokud po ní bude kráčet samostatně a poradce bude v roli „průvodce“ - který neradí, ale klade otázky, zprostředkuje zážitky, kontakty a poskytuje strukturující zrcadlo.

3.1 Plná informovanost klienta

„Klienti jsou adekvátně informovaní o průběhu, použitých nástrojích a cílech procesu.“

Jak informujete klienta o cílech a průběhu služby?

Informace na webu Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Informační materiály pro klienta (např. leták) Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Ústně – v průběhu prvního setkání (osobně, telefonicky) Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Všeobecné obchodní podmínky Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Podepsaná dohoda o spolupráci / informovaný souhlas (s klientem, zákonným zástupcem) Uveďte: ...	<input type="checkbox"/>
Jiné Uveďte: ...	<input type="checkbox"/>

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

3.2 Analýza potřeb a individualizace služby

„Služba je přizpůsobená individuálnímu klientovi na základě analýzy jeho potřeb.“

Jak probíhá identifikace potřeb klienta a definování cílů poradenství?

Není možné prokázat	<input type="checkbox"/>
Neformálně, v průběhu prvního rozhovoru, bez zapsání	<input type="checkbox"/>
Individuální cíle poradenského procesu jsou zapsané a přístupné klientovi (např. v záznamu ze vstupního rozhovoru, v dohodě)	<input type="checkbox"/>
Vstupní dotazník pro identifikaci potřeb	<input type="checkbox"/>
Jiné Uveďte....	<input type="checkbox"/>

Individualizace služby

Krátce popište 3 konkrétní příklady toho, jak jste službu upravili pro potřeby klienta. Adaptace služby se může týkat použitých nástrojů a průběhu služby:

Identifikovaná potřeba klienta	Způsob adaptace služby
1.	
2.	
3.	

Příklad

Ukažte, že Vaše služby jsou adaptované na individuální potřeby každého klienta. Bez toho, abyste udávali osobní údaje klienta, popište v krátkosti identifikované potřeby a to, jak vedly k adaptaci poradenské služby.

Identifikovaná potřeba klienta	Způsob adaptace služby
1. Klientka na rodičovské dovolené, potřebovala zvýšit sebevědomí po delším období mimo pracovní trh	Důraz kladený na zvýraznění kompetencí nabytých v předchozích zkušenostech. Použité nástroje: seznam sloves, zážitky úspěchu. Využití Hoganova testování. Nácvik sebe prezentace.
2. Klient s manažerskými zkušenostmi v korporátu, hledal nové směřování, ve kterém by měl pocit užitečnosti	Důraz kladený na zkoumání vlastních hodnot (kariérové kotvy) a na zážitkové metody pro kreativní generování různých alternativ (9 životů). Zprostředkování kontaktů s neziskovým sektorem.
3. Gymnazista, výborné školní výsledky, nemá žádnou představu o profesním směřování – výběr VŠ.	Analýza očekávání rodičů (aktivita „Povolání v naší rodině – rodinné krédo“). Aktivita RIASEC pro zjištění zájmů. Zprostředkování návštěvy/stáže v...

Dosažená úroveň kritéria - sebehodnocení (0 – 3)

3.3 Aktivní role klienta a rozšiřování kariérových příležitostí

„Klient je aktivním účastníkem služby, která mu umožňuje identifikovat různé příležitosti kariérového rozvoje bez externího nátlaku nebo konfliktu zájmů“

Jak zajišťujete aktivní roli klienta?

Používání netestových / sebehodnotících metod (např. seznamy sloves, kvalit, třídění karet)	<input type="checkbox"/>
Používání zážitkových metod	<input type="checkbox"/>
Využívání samostatné práce klienta na doma	<input type="checkbox"/>
Využívání samostatné práce klienta na doma s použitím pracovních listů nebo jiných dokumentů, které samostatně připraví	<input type="checkbox"/>
Využívání samostatné práce klienta na doma, v které klient realizuje aktivity v kontaktu se světem práce (např. rozhovory s lidmi z cílové oblasti, kontaktování vzdělávacích institucí a pod.)	<input type="checkbox"/>
Využívání společných zápisů ze setkání (např. se stanovováním vzájemných úkolů do dalšího setkání)	<input type="checkbox"/>
Zapojování klienta do tvorby poradenského procesu (např. vysvětlení a společný výběr nástrojů)	<input type="checkbox"/>
Jiné Uvedte...	<input type="checkbox"/>

Rozšiřování kariérových příležitostí klienta

Popište, jak klientovi pomáháte rozšiřovat obzory jeho kariéry, jak spolu s ním hledáte různé alternativy uplatnění se (na trhu práce, při volbě školy). Popište, jak spolu zkoumáte a hodnotíte tyto alternativy.

Co znamená „rozšiřování kariérových příležitostí klienta“?

Cílem kariérového poradenství je rozšiřovat obzory klienta a pomoci mu objevovat nové příležitosti vlastního směřování, bez jakéhokoli externího nátlaku. Dokázat splnění tohoto kritéria můžete různě: může jít o využívání konkrétní metody, která vede k objevování nových příležitostí - např. na základě zjištěných informací o sobě samém, o trhu práce apod. (práce s databázemi povolání, brainstorming možností uplatnění kvalit a kompetencí, zprostředkování setkání s lidmi z různých oborů...). Může jít také o metody, které klientovi umožňují porovnávat a rozhodovat se mezi více alternativami (např. zážitková metoda dvou židlí...).

Dosažená úroveň kritéria - sebehodnocení (0 – 3)

3.4 Prostorové a materiální zabezpečení

„Prostorové zabezpečení umožňuje vytvoření poradenského vztahu mezi klientem a poradcem.“

V jakých prostorách poskytujete službu?

Nemám vlastní prostory určené výhradně pro poskytování služby	<input type="checkbox"/>
Sdílená kancelář s jinými poradci	<input type="checkbox"/>
Sdílená kancelář s jinými poradci, ve které mohu v konkrétním čase realizovat individuální setkání bez přítomnosti třetí osoby	<input type="checkbox"/>
Samostatná kancelář	<input type="checkbox"/>
Prostor pro realizaci skupinových aktivit	<input type="checkbox"/>
Prostor pro samostatnou práci klienta (např. s PC, dokumenty...)	<input type="checkbox"/>
Jiné Uveďte...	<input type="checkbox"/>

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

Oblast 4: Služba přinášející užitek klientovi a společnosti

V této oblasti se budete zamýšlet nad tím, jaké výsledky Vaše služba přináší: daří se jí dosahovat stanovené cíle? Jak přispívá k rozvoji samostatnosti klienta? Jaké jsou širší výsledky služby?

Proč je to důležité: Bez prokázání výsledků není možné hovořit o efektivitě ani kvalitě služby.

4.1 Dovednosti pro řízení kariéry

„Služba vede k rozvoji dovedností pro řízení vlastní kariéry.“

Které dovednosti pro řízení kariéry pomáhá Vaše služba rozvíjet?

Sebepoznání (<i>poznání vlastních silných stránek, motivace, kompetencí...</i>) Jak to děláte?...	<input type="checkbox"/>
Sebeprezentace (<i>schopnost pojmenovat silné stránky, motivaci, kompetence...</i>)	<input type="checkbox"/>
Navazování kontaktů (<i>kontaktování zaměstnavatelů, vzdělávacích institucí, budování vztahů důležitých pro kariéru, networking</i>) Jak to děláte?...	<input type="checkbox"/>
Práce s kariérovými informacemi (<i>vyhledávání a porozumění informacím o trhu práce, povoláních, vzdělávání</i>) Jak to děláte?...	<input type="checkbox"/>
Kariérové rozhodování (<i>porovnávání a zvažování různých alternativ</i>) Jak to děláte?...	<input type="checkbox"/>
Plánování a reagování na změny (<i>stanovování cílů, plánování kroků, využívání příležitostí přebírání zodpovědnosti za vlastní kariéru, pozitivní přístup ke vzdělávání</i>) Jak to děláte?...	<input type="checkbox"/>
Jiné (uvedte) ... Jak to děláte?...	<input type="checkbox"/>

Příklad

Zkuste se podívat na Vámi poskytovanou službu jako na vzdělávací program: Co se díky ní klient naučí, jaké dovednosti získá? U každé z vybraných dovedností uveďte ilustrativní příklad použitého nástroje (aktivity, metody), který vede k jejímu rozvoji. Využijte přitom údaje z bodu 2.4.

„*Sebepoznání:...*“ (uvedte nástroje, díky kterým se klient aktivně učí poznávat sebe sama – ne testy a dotazníky)

„*Sebeprezentace: nácvik pracovního pohovoru, tvorba životopisu, vytvoření profilu LinkedIn*“

„*Navazování kontaktů: uchazeči o zaměstnání hovoří s lidmi z praxe a aktivně oslovují zaměstnavatele – alespoň v průběhu poradenského procesu*“

„*Práce s informacemi: žák dostane za úkol zjistit co nejvíc informací o povolání, které ho zajímá (potřebné vzdělání, plat, činnosti, pracovní prostředí, možnosti dalšího rozvoje)*“

„*Rozhodování: používám tabulku, kde si klient do prvního sloupce vypíše ingredience ideálního povolání a podle nich posuzuje možné alternativní kariérové cíle – podle toho, jak jim odpovídají na škále 1-5*“

„*Plánování: používám zážitkovou metodu – zpětné akční plánování.*“

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

4.2 Sociální výstupy

„Služba vede k písemným výstupům, které může klient využít i mimo poradenský proces.“

Existují výstupy, které může klient využít při řízení kariéry / ukázat třetím osobám?

Životopis	<input type="checkbox"/>
Životopis na portále volných pracovních míst	<input type="checkbox"/>
Profil LinkedIN (nebo jiná sociální síť)	<input type="checkbox"/>
Vyhledávací agent na portále volných pracovních míst	<input type="checkbox"/>
Výsledky využívaných nástrojů (např. zpráva z Hoganova testu)	<input type="checkbox"/>
Osobní profil (sumář zjištěných informací o klientovi, např. kariérový kvítek)	<input type="checkbox"/>
Portfolio kompetencí	<input type="checkbox"/>
Závěrečná zpráva	<input type="checkbox"/>
Písemný kariérový/akční plán	<input type="checkbox"/>
Jiné	<input type="checkbox"/>
Uveďte....	

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení (0 – 3)*

4.3 Zjišťování zpětné vazby a dopadů

„Poskytovatel zjišťuje zpětnou vazbu a dopady služby.“

Jak zjišťujete zpětnou vazbu?

Pasivně – zpětnou vazbu získám jen v případě samostatné iniciativy klienta	<input type="checkbox"/>
Aktivně - každého klienta požádám o ústní zpětnou vazbu	<input type="checkbox"/>
Písemně: používám dotazník spokojenosti Důkaz:...	<input type="checkbox"/>
Aktivně zjišťuji zpětnou vazbu i od partnerů (např. škol, firemních zákazníků...)	<input type="checkbox"/>
Data získané z dotazníků spokojenosti statisticky zpracovávám Důkaz:...	<input type="checkbox"/>

Jak zjišťujete dopady služby (splnění cílů služby)?

Podívejte se opět na poslání služby (bod 1.1, 1.3). Jak víte, že se Vám je daří dosahovat? Jak to zjišťujete/měříte?

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení*(0 – 3)

4.4 Propagace služby a prosazování zájmů

„Poskytovatel aktivně propaguje poskytované služby a vykonává aktivity na prosazování zájmů kariérového poradenství.“

Jak vaši službu propagujete?

Explicitní označení na webové stránce/dveřích/nástěnce	<input type="checkbox"/>
Letáky s nabídkou služeb	<input type="checkbox"/>
Organizace informačních setkání, „ochutnávkových“ workshopů, účast na veletrzích	<input type="checkbox"/>
Sociální síť	<input type="checkbox"/>
Blog	<input type="checkbox"/>
Články v médiích	<input type="checkbox"/>
Jiné (uveďte)	<input type="checkbox"/>

Jak prosazujete zájmy kariérového poradenství?

Aktivní účast na konferencích a odborných akcích	<input type="checkbox"/>
Informování/vzdělávání kolegů/partnerů/rodičů/učitelů...	<input type="checkbox"/>
Odborné články, publikace	<input type="checkbox"/>
Zlepšení kvality nebo zvýšení dostupnosti kariérového poradenství ve vaší organizaci	<input type="checkbox"/>
Spolupráce s institucionálními partnery (ministerstva, přímo řízené organizace...)	<input type="checkbox"/>
Prosazování zájmů a šíření povědomí na úrovni kraje, škol, místních samospráv...	<input type="checkbox"/>
Jiné (uveďte)	<input type="checkbox"/>

Propagace vs. prosazování zájmů

Propagace = aktivity zaměřené přímo na potenciální uživatele kariérového poradenství s cílem získat nové klienty

Prosazování zájmů = aktivity, které nejsou přímo zaměřené na potenciální klienty, ale jejich cílem je zvyšování povědomí, zlepšování dostupnosti nebo kvality kariérového poradenství...

Ke každé vybrané aktivitě prosím přiložte důkaz.

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení*(0 – 3)

Oblast 5: Neustále se zlepšující služba

V této oblasti se budete zamýšlet nad tím, jak zabezpečujete neustálé zlepšování služby na základě podnětů od klientů a partnerů.

Proč je to důležité: Abychom neusnuli na vavřínech!

5.1 Rozvoj a vzdělávání

„Poskytovatel zabezpečuje neustálý rozvoj kompetencí s cílem zlepšovat službu.“

Jak často jste se za poslední rok zúčastnili vzdělávacích aktivit?

Ani jednou za poslední rok	<input type="checkbox"/>
1 - 2x za poslední rok (<i>klub, workshop, konference, Letní škola, metodické setkání...</i>) Důkaz ...	<input type="checkbox"/>
3 a vícekrát za poslední rok Důkaz ...	<input type="checkbox"/>

Výjimečně dobrá praxe v osobním rozvoji

Inicioval(a) jsem rozvojové/vzdělávací aktivity v oblasti kariérového poradenství v mém regionu/organizaci (organizace klubů, metodických setkání...)	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení*(0 – 3)

5.2 Výzkum, vývoj a adaptace nástrojů

„Poskytovatel adaptuje a inovuje službu na základě nových trendů nebo výzkumů v sektoru.“

Jaké aktivity jste realizovali za poslední 3 roky?

Úprava existující metodiky nebo nástroje pro potřeby cílové skupiny	<input type="checkbox"/>
Vývoj nových nástrojů/postupů/metod	<input type="checkbox"/>
Sledování nových trendů v kariérovém poradenství (odebírání domácích/zahraničních newsletterů, časopisů...)	<input type="checkbox"/>
Spolupráce na projektech v oblasti výzkumu a vývoje (např. evropské projekty, národní projekty...)	<input type="checkbox"/>
Jiné (uved'te)...	<input type="checkbox"/>

Výjimečně dobrá praxe ve výzkumu a vývoji

Spolupráce na projektech v oblasti výzkumu a vývoje (např. evropské projekty, národní projekty...)	<input type="checkbox"/>
Měření dopadů nových/adaptovaných nástrojů a postupů	<input type="checkbox"/>

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení*(0 – 3)

5.3 Řízení kvality a neustálé zlepšování

„Poskytovatel adaptuje a inovuje službu na základě zjištěné zpětné vazby nebo dopadů služby.“

Jak jste Vaši službu za poslední rok zlepšili?

Žádné zlepšení	<input type="checkbox"/>
Zlepšení, bez přímé návaznosti na zpětnou vazbu klientů/partnerů, nebo zjišťování dopadů služby Důkaz:...	<input type="checkbox"/>
Zlepšení na základě zpětné vazby od klientů/partnerů Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>
Zlepšení na základě zjišťování dopadů (úspěšnosti při dosahování stanovených cílů služby) Důkaz: ...	<input type="checkbox"/>

Dosažená úroveň kritéria - *sebehodnocení*(0 – 3)

3. Průřezové kompetence kariérového poradce

Prokazuje kazuistika tyto kompetence poradce?	
Navazování efektivního poradenského vztahu	<input type="checkbox"/>
Identifikace zakázky klienta	<input type="checkbox"/>
Využívání poradenských dovedností	<input type="checkbox"/>
Aplikace teoretických poznatků v praxi	<input type="checkbox"/>
Sebereflexe	<input type="checkbox"/>
Navazování efektivního poradenského vztahu	<input type="checkbox"/>

Přiložte kazuistiku...