

۶	مواجهه حضوری (Face to Face)	۵	مطالعه موردی (Case Study)	۴	آزمون کتبی (Written Exam)	۳	ارجاع مشتری (Client Reference)	۲	مبارک صلاحیت (Qualification)	۱	درخواست (Application)
شایستگی های مشاور											
پیش نسبت به کسب و کار مشتری A۱											
X	P	P	X	X	P	X	X	X	X	X	
											A۱.۱ شناخت مشتری
											A۱.۲ آگاهی از کسب و کار مشتری
دانش بخشی و کارکردی A۲											
X	X	X	P	X	P	X	X	P	X	X	
											A۲.۱ دانش و تجربه بخشی و کارکردی
											A۲.۲ شناخت عوامل روندها و چالش های آینده در حوزه های کارکردی و صنعتی
پیش کسب و کار مشاوره ای B۱											
P	P	P	X	X	X	X	X	X	X	X	
دانش کسب و کار مشاوره ای B۱.۱											
X	X	P	X	X	P	X	X	X	X	X	
											B۲.۱ شایستگی حرفه ای در کسب و کار
											B۲.۲ گرش و رفتار حرفه ای به عنوان مشاور
X	X	P	X	X	P	X	X	X	X	X	
توسعه شایستگی در مشاوره و حرفه مشاوره ای B۳											
P	X	X	X	X	X	X	X	P	X	X	
نوسعه مستمر صلاحیت در مشاوره و حرفه مشاوره ای B۳.۱											
مدیریت مأموریت (فرآیند مشاوره) C۱											
X	P	X	X	X	P	X	X	X	X	X	
											C۱.۱ فرآیندهای مدیریت مأموریت
											C۱.۲ تمرکز بر محتوای فرآیندهای مدیریت مأموریت
(ایجاد و حفظ رابطه) مدیریت تعامل C۲											
P	X	X	X	X	P	X	X	X	X	X	
											C۲.۱ تمرکز بر رابطه و تعامل
											C۲.۲ ایجاد رویکرد و فرهنگ کاری
C۲.۳ نوآوری در تعامل											
مشارکت فردی C۳											
P	P	P	X	X	X	X	X	X	X	X	
پیش قدم بودن در تعامل و اجرای مأموریت C۳.۱											
تمایز مشاور – خلق ارزش C۴											
P	X	X	X	X	P	X	X	X	X	X	
											C۴.۱ خلق ارزش برای مشتری از طریق رفتار حرفه ای و اخلاقی
											C۴.۲ ایجاد تصویر و اعتبار مثبت در صنعت برای جذب مشتریان جدید؛ خلق ارزش برای مشتریان فعلی در سطحی گسترده تر و عمیق تر برای حفظ رابطه بلندمدت
تکنیک های فرآیند مشاوره D۱											
X	P	X	P	X	X	X	X	X	X	X	
											D۱.۱ استفاده مناسب از ابزارها و روش ها
											D۱.۲ توانایی طراحی راه حل مؤثر و قابل اجرا
D۱.۳ قابلیت های تحول آفرینی											
توانمندی های فردی و روابط D۲											
P	X	X	P	X	P	X	X	X	X	X	
درک زمینه، فرآیند و نتایج ابزارها و روش های مشاوره ای برای اطمینان از کاربرد صحیح آنها D۲.۱											
مهارت در ایجاد رابطه و شبکه سازی D۲.۲											
رهبری E۱											
P	X	X	P	X	P	X	X	P	X	X	
											E۱.۱ مدیریت خود
											E۱.۲ مدیریت دیگران
											E۱.۳ مدیریت مأموریت، خروجی و نتیجه
											E۱.۴ اشتراک گذاری دانش
E۱.۵ ارائه خروجی و نتیجه											

مواجهه حضوری (Face to Face)	مطالعه موردی (Case Study)	آزمون کتبی (Written Exam)	ارجاع مشتری (Client Reference)	مدارک صلاحیت (Qualification)	درخواست (Application)	شایستگی های مشاور
						توانمندی مداخله‌ای E۲
P	X	X	P			مدیریت مداخلات برای دستیابی به نتایج موفق و ارزش افزوده برای مشتری E۲.۱
						توانمندی در اجرا E۳
P	X	X	P			عملکرد مؤثر در محیط‌های پیچیده E۳.۱
						نشان دادن مهارت‌های ارتباطی E۳.۲
						نشان دادن مهارت‌های تأثیرگذاری E۳.۳
						آگاهی از اثرگذاری فردی E۳.۴
						درک اهمیت بی‌طرفی و عینیت E۳.۵
						مدیریت تعارض E۳.۶
						رفتار حرفه‌ای مشاور F۱
P	X	X	P			نشان دادن رفتار حرفه‌ای در تعامل با مشتری. ذی‌نفعان و همکاران F۱.۱
						آگاهی از نقش مشاور F۲
P	X	X	P			آگاهی از اهمیت انتخاب و پیروی از نقش مناسب در مأموریت F۲.۱
						رفتار و تعامل فردی F۳
P	X	X	P			پذیرش مسئولیت F۳.۱
						نشان دادن احترام F۳.۲
						تصمیم‌گیری منصفانه یا رفتار بی‌طرف و عینی F۳.۳
						رفتار صادقانه F۳.۴
						رفتار با صداقت حرفه‌ای F۳.۵
						نگرش فردی F۴
P	X	X	P			ایجاد اعتماد و اطمینان از طریق نگرش مثبت و سازنده F۴.۱
						توسعه رفتاری و توسعه مسیر شغلی - F۵
X	X	X	X	P	P	برنامه‌ریزی برای توسعه فردی مهارت‌های رفتاری و ارائه شواهدی از رشد شخصی F۵.۱
						پذیرش مسئولیت توسعه مسیر شغلی F۵.۲
						پایداری و مسئولیت‌پذیری اجتماعی و شرکتی - G۱
P	P	X	X			پیشنهاد راه‌حل‌هایی که با اصول توسعه پایدار سازگار باشند G۱.۱
						نشان دادن مسئولیت‌پذیری اجتماعی و شرکتی در سازمان خود و سازمان مشتری G۱.۲
						قانون‌مندی و انطباق - G۲
P	X	X	P			پابندی به قوانین و مقررات مربوطه در کشور یا کشورهایی که کار در آن انجام می‌شود G۲.۱
						حرفه‌ای‌گری در مشاوره، فرآیند مشاوره و مشاور - G۳
P	X	X	P			انجام پروژه‌ها با دقت، صداقت و وجدان حرفه‌ای G۳.۱
						تضمین شفافیت در تمامی مراحل پروژه G۳.۲
						درک و افعای نقش‌های مورد انتظار در پروژه G۳.۳
						ارزش‌های شخصی - G۴
P	X	X	P			برخورداری از ارزش‌های شخصی قوی G۴.۱
						توسعه شایستگی در مشاوره، فرآیند مشاوره و مشاور - G۵
X	P		X		P	برنامه‌ریزی و اقدام برای توسعه فردی شایستگی‌ها با هدف رشد شخصی G۵.۱