



ОБРАЗЕЦ НА ПЛАН ЗА ПРОДЪЛЖАВАЩО ОБУЧЕНИЕ

(ИМЕ, ПРЕЗИИМЕ И ФАМИЛИЯ, ЧЛЕНСКА
КАРТА С №.....)

ПЛАН ЗА ПРОДЪЛЖАВАЩО ОБУЧЕНИЕ

Продължаващото обучение (ПО) е неизменна част от учебната рамка и от изискванията за поддържане на званието ДФК®.

Планът за ПО стои в центъра на модела за продължаващо обучение. Планът трябва да е достатъчен по обхват и съдържание, така че да покрива изискванията за членство в ИДФК и поддържане на професионалното звание ДФК®.

Процес по изграждане на план за ПО

Графика 1, определя процеса по изграждане и прилагане на плана за продължаващо обучение.



Графика 1. Пет стъпки за планиране на процеса по ПО

Стъпка 1: Преглед на компетенциите

Технически компетенции: Активности свързани с надграждането на техническите умения и способности на консултанта да изгради план съответстващ в пълна степен на целите и финансовата ситуация за клиенти – физически лица, в техен най-добър интерес.

Въпроси за определяне на текущите компетенции

Наясно ли съм с последните изменения на държавния бюджет, законовата рамка, икономическото развитие и финансовите пазари?

Покривам ли регулаторните изисквания в сферата, в която работя?

Притежавам ли специфичните знания и когнитивни умения за развитие и прилагане на финансови решения и стратегии, в най-добър интерес на моите клиенти?

От какви допълнителни технически умения се нуждая, за да изпълнявам задълженията си ефективно? Например, но неизчерпателно: планиране на недвижимостите, планиране за пенсионна възраст, наследствено планиране, умения за общуване, умения за преговори и др.

Притежавам ли достатъчно лидерски умения, за да поддържам практика/работа в сферата на личното финансово планиране?

Бележки

Възможности за ПО

Работа с клиенти: Активности свързани с надграждане на уменията да предоставям услуга, която поставя в центъра ѝ клиента

Въпроси за определяне на текущите компетенции

Каква обратна връзка получавам от клиентите си?

Клиентите ми ще ме препоръчат ли на други хора? Как разбрах това?

Търся ли обратна връзка от моите клиенти и колеги? Ако да, какво ми казват? Необходимо ли е да направя подобрения?

Как подсигуриявам поставянето на всеки клиент в центъра на услугата и как се придържам до правилата за етично поведение?

Как демонстрирам пред клиентите обхвата на моята консултация?

Търся ли активно допълнителни възможности и решения за клиентите ми?

Идентифицирам ли и разкривам ли (потенциалните) конфликти на интереси пред моите клиенти?

Нуждаят ли се от подобрение моите комуникационни и презентационни умения?

Поддържам ли познания по актуалното развитие на индустриалните и икономическите проблеми, които биха могли да повлияят на плановете на клиентите ми?

Как прилагам специфичните си технически познания към индивидуалните потребности на клиентите?

Бележки

Възможности за ПО

Регулаторни изисквания и защита на потребителите: Активности свързани с надграждане на уменията на законовите изисквания и тяхното приложение.

Въпроси за определяне на текущите компетенции

Наясно ли съм с текущите изисквания за съответствие със законовите изисквания и изискванията за упражняваната професия?

Трябва ли да наградя нещо след последния проведен одит?

Има ли необходимост от надграждане на изискванията за съответствие?

Разбирам ли настоящите законови изисквания и регулации към професията?

Знам ли откъде мога да науча какви са моите задължения?

При поискване, готова ли съм да подпиша декларация за съответствие със законовите изисквания и изискванията за защита на потребителите?

Напълно наясно ли съм със задълженията си по разкриване на информация, вкл. за конфликт на интереси?

Бележки

Възможности за ПО

Професионални изисквания и етика: Активности свързани със способностите за прилагане на етичните и професионални принципи.

Въпроси за определяне на текущите компетенции

Познавам ли текущите правила за етично поведение и професионална етика на ИДФК и придържам ли се към най-добрите стандарти и практики?

Как разрешавам конфликтите на интереси?

Какви са личните ми етични ценности? Знаем ли как те влияят на клиентите ми?

Как личните ми етични ценности добавят стойност за клиента?

Провеждам ли отворен и честен разговор с клиентите ми?

Бележки

Възможности за ПО

Общи: Активности свързани с надграждане на професионалните знания, умения и компетенции, включително в областта на регулациите техническите познания, както и други приложими области към професията, но които не са включени в останалите области за ПО

Въпроси за определяне на текущите компетенции

Разбирам ли моите слаби и силни страни в професионално отношение?

Какво ме различава от останалите?

Имам ли възможности да подобра удовлетворението си от работата?

Изградила ли съм ефективна мрежа от познанства и използвам ли ги оптимално?

Предлагам ли работими решения?

Управлявам ли добре стреса и напрежението в работния процес?

Какви лидерски умения притежавам и какво трябва да надградя?

Кои личности ме вдъхновяват? Какво мога да науча от тях?

Бележки

Възможности за ПО

Стъпка 2: Обратна връзка

Прегледайте отговорите от Стъпка 1 заедно с ваш супервайзър, ментор или колега. Разговорите с тях могат да ви помогнат в идентификацията на нови възможности за ПО. Опишете ги:

1.	4.
2.	5.
3.	6.

Стъпка 3: Целеполагане

Целите определят какво искате да постигнете, а измерването им се случва чрез прилагане на ключови показатели за ефективност – измерими стойности, демонстриращи колко ефективно и в каква степен постигате целите си. Използвайте информацията придобита от Стъпки 1 и 2 и определете три главни цели, които желаете да постигнете в следващата година на ПО.

Цели	Ключови показатели за измерване на ефективността
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Стъпка 4: Направете план за действие

Име:

Ментор, колега или супервайзър:

Начална дата:

Крайна дата:

Активност свързана с ПО	Област на ПО	ПО часове	Дата на завършване	Форма на ПО	Кой достави услугата?

Стъпка 5: Работен дневник

Използвайте работния дневник да запишете впечатления от реални ситуации, както и как прилагате наученото от формалното обучение в реални ситуации. Дневникът ще ви насърчи да анализирате конкретни проблеми и да използвате опита от решаването им - за още повече и по-добро професионално развитие. Записаното тук ще ви насърчи да развивате и подобрявате клиенто-центризма в дейността ви.

Въпроси	Вашият отговор
Опишете конкретна ситуация?	
Какво се случи в тази ситуация?	
Какво направихте?	
Защо направихте това точно по този начин?	
Какъв беше резултатът?	
Какво направихте добре?	

Какво можете да направите по-добре?	
Какво повече/различно ще направите със сигурност следващия път в идентична ситуация ?	