

	<b>KOÇ (SEVİYE 6) BELGELENDİRME PERFORMANS SINAVI ADAY BİLGİLENDİRME FORMU</b>	Doküman No	FRM.103
		Revizyon No	00
		Revizyon Tarihi	-
		İlk Yayın Tarihi	15.03.2019
		Sayfa No	1/2

A2P1 Performans sınavında uygulanan senaryo üzerinden koçluk sürecini yapılandırma ve yürütme performansınız değerlendirilir. Bu sınavda, rol yapan bir müşteri ile azami 40 dakikalık bir görüşme gerçekleştirmeniz ve görüşme sonunda 15 dakikalık mülakat sınavı sorularını yanıtlamanız beklenir. Performansa dayalı sınavınız, gerçek veya gerçeğine uygun olarak düzenlenmiş çalışma ortamında, Koç Seviye 6 Ulusal Yeterlilikler (15UY0215-6); Ek A2-2'deki "Beceriler ve Yetkinlikler" kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Performansa dayalı sınavdan başarılı olabilmeniz için aşağıda belirtilen kritik adımların tamamından başarılı olmak kaydıyla bütün adımlardan %80 oranında başarılı olması gerekmektedir.

BY NO	KOÇ (SEVİYE 6) ULUSAL YETERLİLİKTE YER ALAN BAŞARILMASI ZORUNLU KRİTİK ADIMLAR
2	Müşteri ile ilişkilerinde etkin dinleme yöntemini kullanır (*).
3	Müşterinin beden dili ile sözlü ifadesi arasındaki uyum veya çelişkiyi belirler (*).
8	Müşterinin gündemine uygun sorular sorar (*).
9	Müşteriyi düşünmeye teşvik edici ve açık uçlu sorular sorar (*).
10	Müşterinin farkındalığını artırıcı sorular sorar (*).
11	Müşteriye yaratıcı sorular sorar (*).
12	Müşterinin gündemi ve ilerleyişi ile ilişkili sorular sorar (*).
13	Müşterinin gündemine uygun geribildirimde bulunur (*).
14	Müşteriyi düşünmeye teşvik edici ve eyleme geçirici geribildirimde bulunur (*).
15	Müşterinin farkındalığını artırıcı geribildirimde bulunur (*).
16	Müşteriye yaratıcı geribildirimde bulunur (*).
17	Koçluk hizmetinin amacı, sınırları ve etik kurallar hakkında sözlü/yazılı olarak müşteriyi bilgilendirir (*).
18	Müşteri ile tavsiye ve karar verici veya yargılayıcı konumda bulunmayacak şekilde iletişim kurar (*).
22	Müşteri tarafından mevcut görüşmenin hedefinin belirlenmesini sağlar (*).
23	Müşteri tarafından mevcut durumun tanımlanmasını sağlar (*).
24	Müşteri tarafından alternatiflerin belirlenmesi ve değerlendirilmesini sağlar (*).
25	Müşteri tarafından görüşme hedefine uygun alternatif çözüm/lere karar verilmesini sağlar (*).
26	Görüşme süreci dâhilinde uygun koçluk teknikleri ile müşterinin seçeneklerini tanımlamasını sağlar (*).
27	Görüşme süreci dâhilinde uygun koçluk teknikleri ile müşterinin seçenek/hedeflerle ilgili engeller, olanaklar ve kaynakları değerlendirmesini sağlar (*).

	<b>KOÇ (SEVİYE 6) BELGELENDİRME PERFORMANS SINAVI ADAY BİLGİLENDİRME FORMU</b>	Doküman No	FRM.103
		Revizyon No	00
		Revizyon Tarihi	-
		İlk Yayın Tarihi	15.03.2019
		Sayfa No	2/2

BY NO	KOÇ (SEVİYE 6) ULUSAL YETERLİLİKTE YER ALAN BAŞARILMASI ZORUNLU KRİTİK ADIMLAR
28	Görüşme süreci dâhilinde uygun koçluk teknikleri ile müşterinin engelleri aşma ve olanakları kullanmaya dair eylemlerini tanımlamasını sağlar (*).
29	Uygun koçluk teknikleri ile müşterinin hedef(ler)ine ulaşmak üzere belirlediği eylemleri öncelik sıralamasına koymasını sağlar (*).
30	Müşterinin önceliklendirdiği eylemler için öngördüğü zamanlamayı belirlemesini sağlar (*).
31	Uygun koçluk teknikleri ile müşterinin belirlediği önceliklendirme ve zamanlamaya göre, uygulama için kararlılık düzeyinin belirlenmesini sağlar (*).
32	Söz alma tekniğini müşterinin eyleme geçmesini sağlayacak şekilde uygular (*).
33	Ödev verme tekniğini müşterinin eyleme geçmesini sağlayacak şekilde uygular (*).
38	Eylem planındaki adımlara göre her görüşme başında; bir önceki seansta aldığı kararlar, gerçekleştirdiği sonuçlar, varsa verilen ödevlerin sonuçları, hedefe bağlılık ve motivasyon durumu gibi konularda müşteri ile birlikte değerlendirme yapar (*).
39	Koçluk sürecindeki ara değerlendirmelerde müşterinin, çalışma teması ve hedeflerinin geçerliliğini ve ilerleme durumunu değerlendirerek belirlemesini sağlar (*).
43	Koçluk sürecinin sonlandırılması aşamasında, müşterinin elde ettiği ilerleme, gelişim, farkındalığa ilişkin geribildirim alır (*).
44	Koçluk sürecinin sonlandırılması aşamasında, müşterinin hedef(ler)e olan bağlılığını ve motivasyonunu belirlemesini sağlar(*).
46	Sürecin sonlandırılması durumunda; müşteriye süreçte elde edilen kazanımlar, farkındalıklar, yaşanan deneyimlere dair geribildirimlerde bulunur (*).