Ministerstwo Rozwoju Warszawa, dnia 27 stycznia 2020 r.

**FORMULARZ KONSULTACJI**

z zainteresowanymi środowiskami

wniosku o włączenie do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji - kwalifikacji rynkowej:

**Prowadzenie treningu negocjacji**

złożonego przez

**Fundacje VCC**

ul. Matki Teresy z Kalkuty 18 lok. 16, 20-538 Lublin

*Konsultacje są prowadzone zgodnie z art. 19 ust. 1 ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji[[1]](#footnote-1)*

**Informacje kontaktowe:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Imię i nazwisko** | Andrzej Lech |
| **Instytucja / Organizacja / Firma opiniująca** | Polska Izba Firm Szkoleniowych |
| **Adres**  (*tylko w przypadku instytucji/organizacji)* | Ul. Londyńska 19, 03-921 Warszawa |
| **Tel./fax** | +48 602 270 081 |
| **e- mail** | .andrzej.lech@pifs.org.pl |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Opiniowane zagadnienie ujęte we wniosku** | **Zapis z wniosku budzący wątpliwość instytucji opiniującej**  *(numer strony, tytuł części wniosku)* | **Propozycja zmiany** | **Uzasadnienie zgłoszonej uwagi** |
| 1. | **Efekty uczenia** **się – wiedza, umiejętności, kompetencje**  *(wskazać nazwę zestawu, nazwę efektu i konkretny fragment np. kryterium weryfikacji z podaniem nr strony)* | Szczegółowość kryteriów weryfikacji , podział na zestawy i treść efektów uczenia się, podporządkowanych bardzo wąsko rozumianej wizji prowadzenia treningu.  Niekonsekwencje używanej terminologii (zestaw 4).  Akcent na różnice pomiędzy treningiem, a szkoleniem i warsztatem (zestaw1)  Formułowanie niektórych efektów uczenia się i kryteriów weryfikacji. |  | Wydaje się, że kryteria weryfikacji są zdecydowanie nazbyt szczegółowe i w sposób nieuzasadniony i szkodliwy podporządkowują, wraz z logiką podziału na zestawy i redakcją efektów uczenia się, zawartość kwalifikacji określonemu modelowi treningu. Narzucają w ten sposób wykorzystywanie przez trenera własnej wiedzy i doświadczenia. Można wręcz odnieść wrażenie, że pod postacią kwalifikacji trenerskiej w ZSK, to próba narzucenia „jedynie słusznego” programu szkolenia w obszarze negocjacji.  W innych częściach wniosku trening określany jest jako „specyficzna metoda uczenia dorosłych”, a w poszczególnych efektach uczenia się w zestawach spotykamy: „metody prowadzenia treningu”, „metody treningowe” , „narzędzia i środki dydaktyczne”, „narzędzia i techniki treningowe”. Razi brak dyscypliny i konsekwencji w używaniu wszystkich tych pojęć.  To zaakcentowanie rodzi pytanie, dlaczego wnioskodawca proponuje tak wąsko zaprojektowaną kwalifikację, ograniczając tak wyraźnie poprzez nazwę i szczegółowe opisy jej zakres do treningu jako metody. Chodzi wszak o kompetencje pozwalające wspierać innych w procesie uczenia się i podnoszenia umiejętności niezbędnych do prowadzenia negocjacji w sposób świadomy i skuteczny. Trening, i to rozumiany tak specyficznie jak opisano we wniosku, na pewno nie jest jedyną formą takiego wsparcia i nie zawsze najlepszą.  Niektóre efekty uczenia się i kryteria ich weryfikacji sformułowane są w taki sposób, że gdyby pominąć w nich, wyraźnie sztuczne i niekiedy ujęte w nawias, wtrącenie „podczas treningu negocjacji”, otrzymamy efekty ucznia się i weryfikacje bardzo pasujące do hipotetycznej, a nieopisanej kwalifikacji która mogłaby się nazywać „prowadzenie negocjacji”. To spostrzeżenie prowadzi do konkluzji sformułowanej w dalszej części opinii. |
| 2. | **Wymagania dot. walidacji i certyfikacji:** |  |  |  |
| * etapy nadawania kwalifikacji |  |  |  |
| * wymagania dotyczące podmiotów przeprowadzających walidację | Zasoby kadrowe |  | Określenie wymogu dla członków komisji posiadania kwalifikacji pełnej PRK 7, bez wskazania dziedziny, wydaje się zabiegiem formalnym bez merytorycznego znaczenia. Pozostałe wymogi, przyjęte wielkości i ich zróżnicowanie dla obu członków, a także obiektywna miara niektórych z nich także budzą istotne wątpliwości. |
| * egzaminy |  |  |  |
| * metody walidacji |  |  |  |
| * ewaluacja wewnętrzna Instytucji certyfikującej |  |  |  |
| * wydanie certyfikatu |  |  |  |
| 3. | **Uwagi ogólne** | Na podkreślenie zasługuje fakt, że wniosek jest wypełniony w sposób kompetentny, z dużym znawstwem zarówno dziedziny której dotyczy, jak i ZSK.  Niezależnie jednak od tego, wątpliwości budzi sama wizja kwalifikacji i brak konsekwencji w podejściu do przyjętych założeń.  Zasadne wydaje się zatem postawienie kilku kluczowych pytań:   1. Czy proponowana kwalifikacja jest kwalifikacją sytuującą ją w obszarze jaki obejmuje Sektorowa Rama Kwalifikacji Usług Rozwojowych? 2. Czy trafny i obszerny opis umiejętności negocjacyjnych jako „zawodu przyszłości” i rozległego, rosnącego zapotrzebowania na kompetencje tego typu nie uzasadnia, aby w pierwszej kolejności pomyśleć o kwalifikacji, która mogłaby się nazywać „prowadzenie negocjacji”, a dopiero w dalszej kolejności rozważać, skalę zapotrzebowania na kwalifikacje trenerską? 3. Czy jest w ogóle uzasadnienie do opisywania tak wąskiej kwalifikacji, która w całości nie tylko stanowi oczywisty element większej kwalifikacji cząstkowej, choćby procedowanej od dłuższego czasu kwalifikacji nazywanej skrótowo i roboczo „trener biznesu”, ale w propozycji została, chyba bezzasadnie, jeszcze bardziej ograniczona do „treningu” |  | Jeśli tak, a na to wydaje się wskazywać zarówno proponowana nazwa jak i znaczna część wniosku, to powinna być ona odniesiona do poziomu SRK UR, która od 18 grudnia jest już formalnie włączona do ZSK. Ale odpowiedź nie jest wcale oczywista, jeśli wziąć pod uwagę obszerne fragmenty wniosku, szczególnie w częściach „zainteresowane grupy osób…”, czy „zapotrzebowanie na kwalifikację”  We wniosku przeprowadzono przekonującą analizę wskazującą na rosnące zapotrzebowania na kompetencje negocjacyjne i ich znaczenie w wielu obszarach gospodarki i życia społecznego. A to dowód, że istnieje realne zapotrzebowanie na taką właśnie kwalifikację, która stanowić może istotne uzupełnienie dla osób pełniących bardzo różne role zawodowe i społeczne i takiej kwalifikacji warto dać pierwszeństwo. Treść wniosku nie pozwala jednocześnie na wyciągnięcie konkluzji, że jest dostateczne zapotrzebowanie na kwalifikacje „trenerską”, szczególnie tak zawężająco pomyślaną. Warto tez zauważyć, że dopiero dobrze zidentyfikowana i opisana kwalifikacja „dla prowadzących negocjacje” byłaby dobrą podstawą do zidentyfikowania i opisania kwalifikacji trenerskiej.  Takie podejście wydaje się mocno wątpliwe i nie służy popytowi na tak „skrojoną” kwalifikację. Jej wąski zakres, nadmierna szczegółowość przy relatywnie sporym koszcie uzyskania kwalifikacji nie rokuje dobrze. O niskiej atrakcyjności może też przesądzić zbyt jednostronne podejście metodologiczne, które w konfrontacji z bardziej elastycznym i profesjonalnym podejściem raczej nie zyska aprobaty i wiarygodności. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Lp.** | **PYTANIA DO RESPONDENTÓW:** |
| 1. | **Czy istnieje społeczno-gospodarcza potrzeba włączenia kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji?** |
| Na tym etapie i w tej postaci – nie. Obszar, dziedzina, na pewno zasługuje na zainteresowanie z punktu widzenia opisywania kwalifikacji, ale wymaga przemyślenia i nieco innego podejścia. |
| 2. | **Czy wskazana we wniosku grupa osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem danej kwalifikacji jest kompletna?** |
| Wydaje się, że – szczególnie w dalszej części opisu grupy, wnioskodawca poszedł wręcz zbyt daleko i uwzględnił role zawodowe w których kompetencje w obszarze prowadzenia negocjacji są ważne i użytkowo niezbędne, ale to nie oznacza wprost równie istotnego zapotrzebowania na kompetencje trenerskie w tych grupach i rolach zawodowych. W tym i kilku miejscach wniosku można odnieść wrażenie że wniosek dotyczy dwóch różnych kwalifikacji – tej, nazwijmy ją „prowadzenie negocjacji” i tej związanej ze wsparciem procesu uczenia się dla uzyskania tej pierwszej. |
| 3. | **Czy w Państwa odczuciu należy spodziewać się dużego zainteresowania osób pracujących w sektorze marketingu otrzymaniem certyfikatu wydanego przez Instytucję Certyfikującą w ramach Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji?** |
| Z innych elementów tej opinii wynika, że niekoniecznie, ale przede wszystkim zastanawia zainteresowanie odniesione do „sektora marketingu”, cokolwiek to znaczy. |
| 4. | **Czy dostępne są jakieś inne, niewymienione we wniosku dane i informacje obrazujące zapotrzebowanie rynku pracy na tę kwalifikację?** |
| …………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………… |
| 5. | **Czy przedstawiono wszystkie typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji?** |
| …………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………… |
| 6. | **Jeżeli przez „efekty uczenia się” rozumiemy wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się, to czy poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia są sformułowane prawidłowo?** |
| Z treści innych części tej opinii wynika jasno, że częściowo nie, ale szczegółowa ocena zależy też od odpowiedzi na kluczowe pytania w części ogólnej, powyżej. |
| 7. | **Czy orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji (liczba godzin) jest wystarczający?** |
| …………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….. |
| 8. | **Czy wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację są wystarczająco przejrzyście zapisane?** |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………… |
| 9. | **Czy należy zmienić nazwę kwalifikacji z „Prowadzenie treningu negocjacji”? Jeśli tak to na jaką?** |
| Tak, ale nazwa zależy od przebudowy całej koncepcji |

1. Tekst jednolity Dz. U. z 2017 r., poz. 986, 1475. [↑](#footnote-ref-1)