MENTORING ZA ACC

PRIPREMA ZA POLAGANJE TESTA

BEOGRAD, 14..01.2024.

M 4/6

Agenda M4:



Priprema testa
Individualni rad – analiza sesija
Conversation Analysis (M5, M6)

PRIPREMA TESTA - **ACC TEST** za Level 1

https://coachingfederation.org/credentials-and-standards/acc-exam

O testu (od 15.03.2025.)

- In person, online
- 60 pitanja, multiple choice
- 90 min sa 10 min pauze (2 + 39 + 10 + 39min)
- Za svako pitanje – jedan tačan odgovor

(Možete obeležiti I kasnije se vratiti na slučajeve za koje imate dileme)

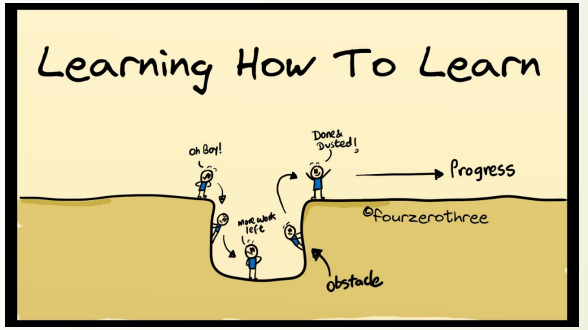
- Zakazani termini
- onVue software + online praćenje okruženja tokom rada

Strategija pripreme testa

Kontinuirano čitanje ICF (8) kompetencija sa kreiranjem primera

Kontinuirano čitanje Code of Ethics

YouTube CKA primeri, npr. https://www.youtube.com/playlist?list=PL-gsI1gr9_KB65EvUaonG54orHoARc0kN (povezano sa dokumentom "Primeri pitanja ICF CKA" u Virtuelnom amfiteatru)



Virtuelni amfiteatar: dostupni materijali za pripremu

Dokumenta

M4. CKA Co-Creating Relationship (”stari” test znanja)

M4. CKA Communicating Effectively (”stari” test znanja)

M4. Ethics-Issue-Oct-09Revised (”stari” test znanja)

M4. Primeri pitanja ICF CKA

Video materijali, po kompetencijama sa najboljim i najgorim odgovorom

INDIVIDUALNI RAD
Analiza snimljenih sesija

Četiri sesije, min 2 do marta 2025.

Audio format, trajanje max. 50 min

Dostava mejlom (We Transfer i sl.)

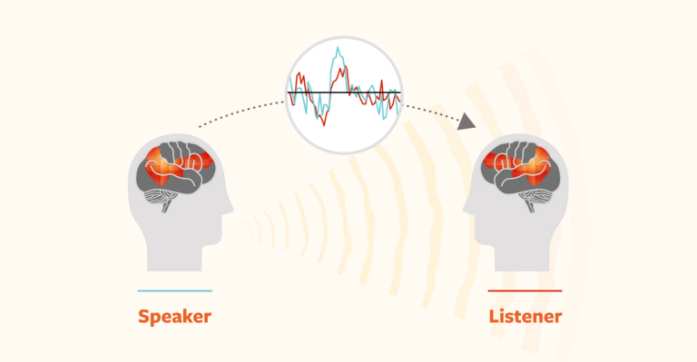
Odgovor mentora: pisani Izveštaj (potrebno je ponovo preslušati sesiju uz praćenje Izveštaja pre mentoringa)

Individualni mentoring (30-60 min)

Vremenski okvir između prijema sesije i dostave Izveštaja: do 15 dana

Diplomska sesija: audio, transkript na srpskom, transkript na engleskom (sa minutažom i preciziranim ulogama)

CONVERSATION ANALISYS (ZA M5 I M6)



- UVOD (Sklapanje sporazuma + početak "istraživanja")
- RAZRADA (prva učenja, uvidi koji vode do odluka)
- ZAKLJUČAK (namere za akcione korake, obavezivanje)

ANALIZA KOUČING RAZGOVORA

PRATIMO

- na šta od rečenog kouč bira da reaguje
- kako potvrđuje šta je čuo
- kako podržava klijenta
- kako usmerava razgovor
- kako razvija partnerstvo
- kako frazira pitanja, opservacije, komentare…
- Kako pomaže I proverava učenje klijenta
- Kako zatvara razgovor