

Почему я опять иду в правление Ассоциации

В 2012г. группа из 20 консультантов Украины прошла сертификацию и получила звание СМС. Процесс подготовки и защиты был чрезвычайно захватывающим. Все консультанты были как один единый организм – совместные проекты, воодушевляющие тренинги, встречи, обмен впечатлениями.

Звание СМС присуждается на 4 года, и в этом году все эти консультанты должны были пройти ресертификацию – подтверждение статуса СМС. В апреле 2016 правление Ассоциации объявило о старте процесса подготовки к ресертификации 2016г. И..... Мы столкнулись с тем, что значительная часть консультантов отказались пройти ресертификацию в этом году.

В прошлом году мы гордились тем, что провели сертификацию киргизских коллег, а в этом году столкнулись с тем, что украинские консультанты не захотели подтверждать свой статус СМС. Кто-то мотивировал это семейными обстоятельствами. Кто-то большой загрузкой в консалтинговых проектах. Мы несколько раз продлевали сроки подачи заявочного пакета документов, но консультанты так и не собрались с силами их подать. Но были и такие консультанты, которые сразу сказали, что за эти годы не увидели ценности своего звания СМС, что клиенты при выборе консультанта не обращают внимание на звание СМС и т.д.

В декабре 2012г, когда меня избрали в правление вице-президентом по сертификации СМС, я попросила всех СМС написать короткое эссе «Что для меня значит быть СМС». Сейчас эти эссе размещены на сайте Ассоциации. В большинстве случаев в них идет речь о ценностном выборе. Я перечитала все эссе, я беседовала с консультантами и ощущала почти физическую боль при каждом разговоре и каждом отказе консультанта пройти ресертификацию. Наверное, мы, Правление Ассоциации, многое не доработали в продвижении бренда СМС. Наверное, нам в правлении не хватило ресурсов и активным сторонников. Возможно, экономическая ситуация в стране внесла свои коррективы в расстановку приоритетов, и ресертификация стала не самой приоритетной целью для некоторых консультантов. Но, наши ряды СМС поредели, но все равно, я считаю, что мы должны продолжать проводить сертификацию, убеждать консультантов пройти сертификацию и продвигать бренд СМС, его ценность. Сертификация дает очень сильный импульс в развитии консультанта. Весь процесс подготовки – это глубокая и серьезная работа над собой. В этой работе консультант пересматривает свой опыт, свое развитие, смотрит, куда двигаться дальше.

Я вижу необходимость активизировать продвижение бренда СМС и сертификации и, надеюсь в следующие 2 года, благодаря нашим совместным усилиям, эта аббревиатура станет известной в среде бизнеса и восстановит ценность у консультантов.

Маргарита Черненко,

30.11.2016