

**EXAMEN ECRIT DE CONSEIL DANS LE DOMAINE PSYCHOSOCIAL**  
 EVALUATION POUR LA DECISION SUR L'EXAMEN – EPREUVE 4 ENTRETEN FINAL

CANDIDAT/E \_\_\_\_\_ DATE \_\_\_\_\_

La candidate/Le candidat démontre dans l'entretien final qu'il/elle est en mesure de décrire de manière convaincante son comportement de conseiller/ère, d'y réfléchir de manière critique, de le motiver de manière plausible et en s'appuyant sur la théorie, de l'évaluer de manière réaliste et d'en tirer des conclusions pour la suite de son développement professionnel.

La candidate/Le candidat démontre les compétences clés acquises et intégrées dans sa pratique de conseiller/ère: compétences de base (compétences techniques, méthodologiques, personnelles, sociales et de communication) et compétences spécifiques en matière de conseil.

**1. PRESENTATION**

Les aspects fondamentaux du concept de conseil sont présentés de manière claire et compréhensible. Des points spécifiques du concept peuvent être précisés et des liens avec les théories, le travail de diplôme et l'examen pratique peuvent être démontrés et analysés de manière approfondie.

5	4	3	2	1
Démontre de manière compétente une cohérence entre le concept de conseil et l'application pratique. Apporte une riche argumentation sur la théorie et la pratique. La présentation orale est excellente.	La cohérence entre le concept de conseil et l'application pratique peut être démontrée de manière claire. L'argumentation sur la théorie et la pratique est suffisante. La présentation orale est suffisante.	N'est pas en mesure de démontrer la cohérence entre le concept de conseil et l'application pratique. Les liens entre théorie et pratique ne peuvent pas être cités. La présentation orale est insuffisante.	1	_____
			2	_____
				=====

**2. IDENTITE ET ETHIQUE PROFESSIONNELLES**

Capacité de décrire son système de valeurs et ses convictions, de se rapporter aux fondements de l'éthique et au code de l'éthique des conseillers/ères et d'établir un lien avec l'exemple pratique de l'épreuve 3.

5	4	3	2	1
Démonstration remarquable d'une vision professionnelle du conseil dans le domaine psychosocial. La candidate/Le candidat peut illustrer les fondements de l'éthique de manière claire et établit un lien cohérent avec sa pratique.	Démonstration suffisante d'une vision professionnelle du conseil dans le domaine psychosocial La candidate/Le candidat se réfère aux fondements de l'éthique et établit un lien ponctuel avec sa pratique.	Démonstration insuffisante d'une vision professionnelle du conseil dans le domaine psychosocial. La candidate/Le candidat a une conscience limitée des principes de l'éthique et établit peu le lien avec sa pratique.	1	_____
			2	_____
				=====

**3. CONCEPTION DU CONSEIL DANS SON CHAMP D'APPLICATION**

Capacité de démontrer son expérience et sa connaissance dans son champ d'application.

5	4	3	2	1
La candidate/Le candidat montre une excellente conception du conseil. Tient compte des influences socioculturelles.	La candidate/Le candidat montre une claire conception du conseil. Tient compte des influences socioculturelles.		La candidate/Le candidat montre peu ou pas de conception du conseil. Néglige les influences socioculturelles.	1
La candidate/Le candidat peut citer et démontrer les possibilités et les limites du conseil de manière remarquable.	La candidate/Le candidat peut citer et démontrer les possibilités et les limites du conseil de manière suffisante.		La candidate/Le candidat peut citer et démontrer peu les possibilités et les limites du conseil.	2

**4. SOUPLESSE ET REACTION EN FONCTION DE LA SITUATION**

La candidate/Le candidat réagit à des situations inattendues, à des crises et à des modifications de conditions cadres de manière adéquate, avec souplesse et assurance, peut citer des situations critiques possibles, et démontrer et défendre des possibilités de prévention et de résolution adéquates.

5	4	3	2	1
La candidate/Le candidat montre beaucoup de souplesse face à des situations inattendues et à des conditions cadres modifiées.	La candidate/Le candidat montre suffisamment de souplesse face à des situations inattendues et à des conditions cadres modifiées.		La candidate/Le candidat montre peu de souplesse face à des situations inattendues et à des conditions cadres modifiées.	1
La candidate/Le candidat montre une excellente connaissance de situations de crise possibles. Il/Elle les identifie et y réagit de manière adaptée.	La candidate/Le candidat montre une connaissance suffisante de situations de crise possibles. Il/Elle les identifie et connaît des possibilités pour y réagir.		La candidate/Le candidat montre qu'il/elle a peu de connaissances de situations de crise possibles, pour les identifier et savoir comment y réagir.	2
La candidate/Le candidat utilise des mesures de protection et/ou une éventuelle redirection du/de la client/e vers d'autres professionnels spécialisés.	La candidate/Le candidat cite des mesures de protection et/ou une éventuelle redirection du/de la client/e vers d'autres professionnels spécialisés.		Conscience insuffisante de mesures de protection et/ou d'une éventuelle redirection du/de la client/e vers d'autres professionnels spécialisés.	

**5. COHERENCE**

Capacité de donner une image de soi cohérente en tant que conseiller/ère dans les quatre épreuves de l'examen.

5	4	3	2	1
La candidate/Le candidat donne, de manière convaincante, une image de soi cohérente dans son rôle de conseiller/ère dans les 4 épreuves.	La candidate/Le candidat donne, de manière suffisante, une image de soi cohérente dans son rôle de conseiller/ère dans les 4 épreuves.		La candidate/Le candidat donne, de manière insuffisante, une image de soi cohérente dans son rôle de conseiller/ère dans les 4 épreuves.	1 _____ 2 _____
				=====

**6. COMMUNICATION**

La candidate/Le candidat communique de manière congrue, active, consciente et en adéquation avec la situation. Ses déclarations sont sans contradictions et compréhensibles. Ses positions sont défendues avec calme et conviction. La candidate/Le candidat réagit de manière adéquate aux questions, critiques et propositions des expertes et experts.

5	4	3	2	1
La candidate/Le candidat communique de manière congrue, active, consciente et adaptée à la situation. Les propos sont consistants et compréhensibles. Ses positions sont présentées avec calme et conviction. La candidate/Le candidat réagit très bien aux questions, critiques et propositions des expert-e-s.	La candidate/Le candidat communique de manière suffisamment congrue, active, consciente et adaptée à la situation. Des propos contradictoires sont corrigés. Les propos sont suffisamment compréhensibles. Ses positions sont présentées avec calme et conviction. La candidate/Le candidat réagit suffisamment bien aux questions, critiques et propositions des expert-e-s		La candidate/Le candidat communique de manière insuffisamment congrue, active, consciente et adaptée à la situation. Des propos contradictoires se répètent. Les propos sont insuffisamment compréhensibles. Ses positions sont présentées avec nervosité et une conviction insuffisante. La candidate/Le candidat réagit de manière insuffisante aux questions, critiques et propositions des expert-e-s.	1 _____ 2 _____
				=====

**7. PENSEE CONCEPTUELLE, ANALYTIQUE, SYSTEMIQUE ET EN RESEAU**

Des interventions qui guident l'action sont présentées en tenant compte des concepts, notions et modèles différents, de manière claire et limpide. L'argumentation est convaincante, cohérente et fondée sur le plan théorique. La candidate/Le candidat se réfère dans ses idées, motivations ou arguments au contexte du système.

5	4	3	2	1
La candidate/Le candidat montre une grande capacité à discuter de sa manière d'agir professionnelle à partir d'une position méta.	La candidate/Le candidat est suffisamment capable d'assumer une position méta et de discuter de sa manière d'agir professionnelle.	La candidate/Le candidat est insuffisamment capable d'assumer une position méta et ne peut pas discuter de sa manière d'agir professionnelle de manière suffisante.		1
Les points de vue qui guident son action sont présentés avec clarté et lucidité, en tenant compte de différents concepts, notions et modèles. L'argumentation est convaincante, cohérente et fondée sur le plan théorique. Dans les idées, les motivations ou les argumentations, il/elle se réfère au contexte du système.	Les points de vue qui guident son action sont présentés avec suffisamment de clarté, en tenant compte de différents concepts, notions et modèles. L'argumentation est suffisamment convaincante, cohérente et suffisamment fondée sur le plan théorique. Dans les idées, les motivations ou les argumentations, il/elle se réfère suffisamment au contexte du système.			2
				=====

**8. AUTOREFLEXION**

La candidate/Le candidat décrit ses forces, ses capacités et ses limites et montre qu'il/elle a conscience de ses ressources.

5	4	3	2	1
La candidate/Le candidat décrit ses forces, ses capacités et ses limites et montre ainsi qu'il/elle a conscience de ses ressources.	La candidate/Le candidat décrit ses forces, ses capacités et ses limites de manière suffisante et montre qu'il/elle a suffisamment conscience de ses ressources.	La candidate/Le candidat décrit ses forces, ses capacités et ses limites de manière insuffisante et montre qu'il/elle a insuffisamment conscience de ses ressources.		1
				2
				=====

**9. MARKETING, ADMINISTRATION ET DOCUMENTATION**

La candidate/Le candidat définit son segment de marché et décrit ses mesures en matière de marketing. Il/Elle cite et tient compte des bases légales relatives à son activité ; il/elle décrit les tâches administratives telles que planification du temps, documentation, archivage, budget et comptabilité, facturation et, en cas d'activité indépendante, il s'occupe concrètement de la gestion de la taxe sur la valeur ajoutée et peut montrer un potentiel concret d'optimisation.

5	4	3	2	1
La candidate/Le candidat définit son segment de marché et décrit ses mesures en matière de marketing de manière remarquable.	La candidate/Le candidat définit son segment de marché et décrit ses mesures en matière de marketing de manière suffisante.	La candidate/Le candidat définit son segment de marché et décrit ses mesures en matière de marketing de manière insuffisante.	La candidate/Le candidat définit son segment de marché et décrit ses mesures en matière de marketing de manière insuffisante.	1
La candidate/Le candidat cite et tient compte des bases légales relatives à son activité (y c. la protection des données) ; il/elle décrit comment il/elle effectue concrètement les tâches administratives telles que planification du temps, documentation, archivage, budget et comptabilité, facturation et, en cas d'activité indépendante, gestion de la taxe sur la valeur ajoutée. Il/Elle peut montrer un potentiel concret d'optimisation.	La candidate/Le candidat cite et tient compte des bases légales relatives à son activité (y c. la protection des données) de manière suffisante ; il/elle décrit de manière suffisante comment il/elle effectue concrètement les tâches administratives telles que planification du temps, documentation, archivage, budget et comptabilité, facturation et, en cas d'activité indépendante, gestion de la taxe sur la valeur ajoutée. Il/Elle peut montrer un potentiel concret d'optimisation de manière suffisante.	La candidate/Le candidat cite et tient compte des bases légales relatives à son activité (y c. la protection des données) de manière insuffisante ; il/elle décrit de manière insuffisante comment il/elle effectue concrètement les tâches administratives telles que planification du temps, documentation, archivage, budget et comptabilité, facturation et, en cas d'activité indépendante, gestion de la taxe sur la valeur ajoutée. Il/Elle peut montrer un potentiel concret d'optimisation de manière insuffisante.	La candidate/Le candidat cite et tient compte des bases légales relatives à son activité (y c. la protection des données) de manière insuffisante ; il/elle décrit de manière insuffisante comment il/elle effectue concrètement les tâches administratives telles que planification du temps, documentation, archivage, budget et comptabilité, facturation et, en cas d'activité indépendante, gestion de la taxe sur la valeur ajoutée. Il/Elle peut montrer un potentiel concret d'optimisation de manière insuffisante.	2

**EVALUATION GLOBALE :**

1: \_\_\_\_\_ 2: \_\_\_\_\_ **Somme globale:** \_\_\_\_\_ **Moyenne:** \_\_\_\_\_

Le résultat réussi et non réussi est déterminé compte tenu de l'évaluation susmentionnée.

**NOM DES EXAMINATRICES/EXAMINATEURS**

**TOTAL**

1. \_\_\_\_\_

1 \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_

=====

- Réussi**
- Non réussi**

\_\_\_\_\_

**Explications :**

Si la moyenne est de 30 points ou plus, la candidate/le candidat a réussi, à moins qu'un ou que plusieurs critères n'aient été évalués par 1 seul point.

Dans tous les cas, la candidate/le candidat ayant obtenu une moyenne de 29 points au maximum n'a pas réussi.

**Documents de base :**

- Règlement avec le profil professionnel et les compétences opérationnelles professionnelles
- Directive sur le règlement d'examen, y c. les annexes :
  - a) Charte des activités professionnelles de conseillère, conseiller dans le domaine psychosocial avec diplôme fédéral
  - b) Détails des activités professionnelles de conseillère, conseiller dans le domaine psychosocial avec diplôme fédéral
  - c) Compétences personnelles de conseillère, conseiller dans le domaine psychosocial avec diplôme fédéral
  - d) Description du conseil dans le domaine psychosocial
  - e) Code d'éthique des membres actifs SGfB ayant droit au titre de « conseillère SGfB » et « conseiller SGfB » ou « Counsellor SGfB »