

CRITERIOS: Área de Evaluación

A: Introducción

tiempo razonable

sobre el "autodescubrimiento"

Índice: Describió el informe (para fomentar su uso futuro)

Imagen de los 4 componente: Explicó cada una de ellas
medio.

B: Personalidad

confirmar el resultado

Personalidad: Subfactores utilizados para explicar matices del
factor principal; el cliente pudo confirmar el resultado
importantes para el cliente y si ninguna aplicara)

busqué la confirmación del cliente

resumen, "asignaciones y retos"

Resumió página "Entrevista de Trabajo" (Fortalezas y Luchas)

Asuntos de vida críticos: debate apropiado

C: Intereses

intereses del cliente; buenas preguntas

vida, con ejemplos

Trabajó los intereses de forma adecuada
(actividad/ocupación/tema)

las señales de alerta si corresponde

D: Habilidades

alerta dentro de la sección de habilidades más bajas

E: Valores

necesario o útil.

los valores bajos que deba tenerse en cuenta/señalar/preguntar?

F: Plan de acción interactivo

Proceso de síntesis: Trabajó el Círculo de Enfoque (Dona)

Proceso de síntesis: Trabajó en la Síntesis de Carrera (Embudo)

Próximos pasos: Navegación en O*Netonline

G: Estándares de competencias básicas de la ICF

Cultiva la confianza y seguridad del cliente.

Mantiene presencia

Escucha activamente al cliente

Fomenta la reflexión - Hace preguntas
Facilita el crecimiento del cliente

Rúbrica de consulta personal Career Direct

Supera ampliamente las expectativas (Excelente)	Supera las expectativas (Bueno)	Cumple las expectativas (Satisfactorio)	Por debajo de las expectativas (Aceptable)	No cumple con las expectativas (Pobre)
5 puntos	4 puntos	3 puntos	2 puntos	1 punto
x				
	x			
x				
x				
x				
x				
x				
		x		Tal vez al ser
	x			
	x			
x			Explicó muy bien la idea, si hab	
x				Enlaza muy
		x		No s
		x		
	x			Dej
x			Excelente preguntas para guiar la c	
		x		
		x		
x			Explica cada uno de bu	
	x			En ca
		x		y
	x			Explicó como se
			x	
x				
x				
x				

	x			
	x			

Comentarios

Se interesa por comprender las respuestas previas de la persona y analizar esto al inicio favorece el ambiente de confianza y libera tensión.

Centrado en el autodescubrimiento

Aclara que todas las áreas son buenas aunque esten de lados contrarios

Siempre lo confirmó con la cliente y le daba un espacio para comentar

ocupacional no se profundizó tanto porque ya tiene una profesional elegida pero igual estuvo bien

Siempre lo confirmó con la cliente y le daba un espacio para comentar

an dudas como responder y lo realizó de buena manera y enlace de como le puede ayudar en entrevista:
bien todo lo que van hablando con la realidad de Laura y cómo puede ajustar aspectos de su vida

se centró en esta parte, sino que fue información general y no preguntó nada a la cliente

No aclara mucho sobre la diferencia, solo da un ejemplo

a que se exprese sobre cada interés y como aplica para su vida, realiza buenas preguntas
conversación, aclarar dudas y se nota que tiene un gran dominio de los conceptos de cada interés. Hace u

Lo hace bien pero no me parece que sea por encima de las expectativas

Lo hace bien pero no me parece que sea por encima de las expectativas

ena manera para que queden más claros, enlaza los valores y las respuestas con las otras partes del infor
da momento que lo ve necesario agrega otros valores que completen el perfil de la cliente

a lo había hecho revisando el informe entonces solo anotó lo que ya habpian hablado
realiza, ayudo a la cliente a que lo hiciera de buena manera y realizó preguntas con buenos ejemplos
No realizó un acercamiento a O*Netoline, solo lo mencionó pero si los pasos a seguir

Siempre fue cercana y mantuvo preocupación por la persona

Buen tono

Siempre realizó preguntas sobra la realidad y busqueda de la cliente

s de trabajo

un buen cierre

me