

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		Se interesa por comprender	
	x			
	x			
		x		
		x		
	x			
	x			
		x		Tal vez al ser
		x	Siempre lo confirmó c	
	x			
				x
		x		
		x		
x				
	x			Dej
		x		
		x		
	x			
	x		Explica cada uno de bu	
	x			En cada
				x
				x
				x
x				
		x		
	x			

		x		
		x		

Comentarios

r las respuestas previas de la persona y analizar esto al inicio favorece el ambiente de confianza y libera t

Centrado en el autodescubrimiento

Lo utilizó de manera adecuada

Los explica pero de manera puntual

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

Se explicó de buena manera

ocupacional no se profundizó tanto porque ya tiene una profesional elegida pero igual estuvo bien
on la cliente y le daba un espacio para comentar, pero no había tanta discusión sino más una confirmaci
el cliente podía confimar o negar esas fortalezas o luchas y podía marcar las más importantes.

No se realizó

Se revisó de forma puntual

Se explicó de una manera adecuada pero tal vez se podría profundizar más

Se explica bien las diferencias y se enlazan en cada interés

a que se exprese sobre cada interés y como aplica para su vida, realiza buenas preguntas

Se realiza un buen cierre pero de forma puntual

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

Lo hace bien pero trata de ir enlazando con las partes anteriores

ena manera para que queden más claros, enlaza los valores y las respuestas con las otras partes del infor
momento pregunta si es necesario agrega otros valores que completen el perfil de la clienta

No se realizó

No se realizó

No se realizó

Siempre fue cercana y mantuvo preocupación por la persona

Buen tono

Presta atención a lo que el cliente dice y refleja o resume lo que dice

Se realizaron preguntas sobre la realidad y búsqueda de la cliente
Busca enlazarlo con las metas del cliente

ensión.

ón

me