

|                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                 |
| <b>CRITERIOS: Área de Evaluación</b>                                                                                                                            |
| <b>A: Introducción</b>                                                                                                                                          |
| Entrevista: Hizo preguntas importantes y relevantes; dedicó un tiempo razonable                                                                                 |
| Página de portada: Confirmó la identificación del cliente; habló sobre el "autodescubrimiento"                                                                  |
| Índice: Describió el informe (para fomentar su uso futuro)                                                                                                      |
| Imagen de los 4 componentes: Explicó cada una de ellas                                                                                                          |
| Explicación de escalas y puntuaciones, incluyendo el rango medio.                                                                                               |
| <b>B: Personalidad</b>                                                                                                                                          |
| Personalidad: Factor principal, descripción, el cliente pudo confirmar el resultado                                                                             |
| Personalidad: Subfactores utilizados para explicar matices del factor principal; el cliente pudo confirmar el resultado                                         |
| Personalidad: Implicaciones para la carrera (Identificó las más importantes para el cliente y si ninguna aplicara)                                              |
| Personalidad: Párrafos (leí los párrafos o tuve una discusión durante la revisión del gráfico para cubrir las mismas ideas); busqué la confirmación del cliente |
| Fortalezas típicas/Luchas típicas: explicación clara, calificaciones, resumen, "asignaciones y retos"                                                           |
| Resumió página "Entrevista de Trabajo" (Fortalezas y Luchas)                                                                                                    |
| Asuntos de vida críticos: debate apropiado                                                                                                                      |
| <b>C: Intereses</b>                                                                                                                                             |
| Gráfico circular: buenas explicaciones de cómo se distribuyen los intereses del cliente; buenas preguntas                                                       |

|                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Explicación de los niveles de Interés Principal/Apoyo/Estilo de vida, con ejemplos                                                                                                              |
| Trabajó los intereses de forma adecuada                                                                                                                                                         |
| Revisión adecuada de las páginas de resumen de intereses (actividad/ocupación/tema)                                                                                                             |
| Revisión apropiada de los grupos de interés más bajo; incluyendo las señales de alerta si corresponde                                                                                           |
| <b>D: Habilidades</b>                                                                                                                                                                           |
| Habilidades: revisión adecuada que incluya cualquier señal de alerta dentro de la sección de habilidades más bajas                                                                              |
| <b>E: Valores</b>                                                                                                                                                                               |
| Ambiente laboral, resultado laboral y valores de vida. Pidió una explicación más detallada de cómo el cliente los valora cuando es necesario o útil.                                            |
| Ambiente laboral, resultado laboral y valores de vida: ¿Hay otros que deban agregarse además de los 4 principales? ¿Hay algo de los valores bajos que deba tenerse en cuenta/señalar/preguntar? |
| <b>F: Plan de acción interactivo</b>                                                                                                                                                            |
| 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                                                                                                                                                       |
| <b>G: Estándares de competencias básicas de la ICF</b>                                                                                                                                          |
| 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                                |
|                                                 |                                 |                                         |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |
|                                                 |                                 |                                         |                                            |                                        |
|                                                 | 4                               |                                         |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |
|                                                 |                                 | 3                                       |                                            |                                        |
|                                                 |                                 | 3                                       |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |
|                                                 |                                 | 3                                       |                                            |                                        |
|                                                 |                                 |                                         |                                            |                                        |
| 5                                               |                                 |                                         |                                            |                                        |

[illegible]

## Comentarios

Aproximadamente tomó 10 minutos con preguntas relevantes sobre sus intereses, gustos, preparación académica y ocupación.

Tomó aproximadamente dos minutos y confirmó los datos de la cliente y de él como consultor. Leyó la portada donde se explica el objetivo del estudio.

Compasiva: La cliente lo confirmó trayendo a colación aspectos de su día a día. Sin embargo creo que hubo un malentendido con la numeración que la cliente dio.

Lee la línea principal, mas no el párrafo completo

Los revisaron en detalle con apoyo del PAI

Lo conversaron pero no hubo mucha conversación al respecto.

Buena explicación, pocas preguntas

|                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Explicó y se aseguró que la cliente lo comprendiera</b>                                                  |
|                                                                                                             |
| <b>La explicación fue amplia pero no me parece que quedó tan clara la explicación del grupo ocupacional</b> |
|                                                                                                             |
|                                                                                                             |
| <b>Lo relaciona con la personalidad y con los intereses</b>                                                 |
|                                                                                                             |
| <b>Hace preguntas situacionales</b>                                                                         |
|                                                                                                             |
|                                                                                                             |
| <b>Esta parte de la entrega me ayudó muchísimo para tener tips de como abordar el PAI</b>                   |
|                                                                                                             |
|                                                                                                             |
|                                                                                                             |
| <b>En todo momento le dio confianza a la cliente y ella se abrió mucho.</b>                                 |
|                                                                                                             |
|                                                                                                             |
|                                                                                                             |
| <b>En el cierre se logró palpar el deseo de la cliente de seguir profundizando</b>                          |