

CRITÉRIOS: Área de Avaliação

A: Introdução

Entrevista: fez perguntas importantes e relevantes; tempo razoável gasto.

Primeira Página: confirmou os dados pessoais; fez discussão sobre "autodescoberta".

Sumário: quando usar este relatório (para encorajar o uso futuro).

Página das 4 Janelas: explicação.

Explicação das Escalas e Pontuações, incluindo faixa intermediária, discussão introdutória de personalidade.

B: Personalidade

Personalidade: fator principal, descrição, busca de confirmação do

Personalidade: subfatores usados para explicar nuances do fator principal; busca de confirmação do cliente.

Personalidade: implicações na carreira (fatores com maiores pontuações; alguma não se aplica?).

Personalidade: parágrafos (leitura dos parágrafos ou discussão durante a revisão do gráfico para cobrir as mesmas ideias); busca de confirmação do cliente.

Forças/Não-forças: explicação clara, marcações, resumo, "lição de casa".

Discussão sobre Página de Dinheiro.

Questões Críticas de Vida: discussão apropriada.

C: Interesses

Gráfico circular: boas explicações de como os interesses do cliente são distribuídos; boas perguntas.

Explicação dos níveis de interesse de Vocação/Suporte/Estilo de Vida, com exemplos.
Trabalhou apropriadamente através dos interesses.
Revisão adequada das Páginas de Resumo de Interesses (Atividade/Ocupação/Assunto).
Revisão adequada dos Grupos de Interesse Mais Baixos; sinalização de bandeiras vermelhas, se aplicável.
D: Habilidades
Habilidades: revisão adequada incluindo quaisquer bandeiras vermelhas dentro da seção de Habilidades Mais Baixas.
E: Valores
Ambiente de Trabalho, Resultados de Trabalho e Valores de Vida: Solicitou explicação adicional de como o cliente os valoriza quando necessário/útil?
AT, RT e VV: Outros necessários a serem adicionados (top 5?) Alguma coisa baixa em Valores que deveria ser observada/apontada/perguntada?
F: Plano de Ação Interativo
Processo de Síntese: Criando o Donut.
Processo de Síntese: Criar um Funil com o cliente.
Próximos Passos: Navegações O*Net/CBO.
G: Padrões de Competência Central da ICF
Cultiva confiança e segurança para o cliente.
Mantém presença.
Escuta ativamente o cliente.
Evoca conscientização – faz perguntas.
Facilita o crescimento do cliente.

Career Direct - Rubrica da Consultoria Pess			
Supera as Expectativas em Grande Medida (Excelente)	Supera as Expectativas (Bom)	Atende às Expectativas (Satisfatório)	Abaixo das Expectativas (Razoável)
5 pontos	4 pontos	3 pontos	2 pontos

[illegible]

[illegible]

[illegible]