

|                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                 |
| <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 componente: 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

[illegible]

[illegible]

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Comentarios</b>                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Suelo tener la conversación y preguntas acerca de que hace la persona y cual es el objetivo para hacer el proceso en una conversación telefonica cuando me contactan para tomar el servicio.                                                                                                   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Creo que en las fortalezas tipicas se puede sugerir un analisis posterior , su comunicación nov erbal mostraba que no estaba tan convencida de algunas como por ejemplo la extrovesión y mas bien abajo estaba una con la que se identificaba muy bien que era bueno para alentar a los demas. |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

[illegible]