

CRITERIOS: Área de Evaluación
A: Introducción
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: Personalidad
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
C: Intereses

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
D: Habilidades
Habilidades: revisión adecuada que incluya cualquier señal de alerta dentro de la sección de habilidades más bajas
E: Valores
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?
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
	Si			
	Si			
	Si			
	Si			
	Si			
	Si			
	Si			
	Si			
		Si		
		Si		
		Si		
		Si		

Comentarios

Si, se tomo un tiempo aproximado 10 minutos para realizar preguntas que permitieron saber a qué se

Si, leyó toda su información y le preguntó para ir validando que esa era su información. Y leyó el parraf

Sí. Explicó el índice dijo que son cinco partes. Y que la quinta parte sobre los próximos pasos explico que

Si, explico esa imagen de los cuatros componentes y fue explicando uno a uno y que durante la sesion

Si, comenzó explicando las escalas de 0 a 30 en orden por el primer estilo Dominante-Sumiso, y dijo qu

Si, pudo confirmar y le hizo mucho sentido. No pensó que fuese el primero, ella pensaba que estaba de

Si, y lo confirmó con ejemplo del ambiente dond está y dijo que si que 100% lo ve.

Si, y lo relacionaba mucho con el ambiente de trabajo donde está, a través de ejemplos de su desempe

Si, en el transcurso de la entrega de los resultados de personalidad iba explicando y teniendo una discu

Si, tambien realizó la entrega de fortalezas y luchas y lo fue haciendo directo en su plan de acción. Me

Si, y fue validando y confirmando las que aplicaban a la cliente.

Si de manera clara y amable. Reafirmando lo positivo que le ha comentado la participante como el mane

Lo explico muy claro y detallado desde hablar de los 5 grandes intereses, luego los 21 y 8 grupos de carreras.
Lo fue entregando y explicando, y haciendo preguntas que ayudarán a la participante a confirmar su interés.
Si, fue haciendo muchas preguntas que ayudaron a la participante a reflexionar sobre lo que si quiere hacer.
Si fue adecuado y ayudó a la participante aclarando conceptos de orientación y salud mental, tambien le
Si los mencionó y explicó.
Si los menciono de manera adecuada.
Si, y fue validando los valores haciendole preguntas en una escala del 1 al 10 midiendo el nivel de satisfacción.
No, no vi ese ejercicio.
Si, lo hizo excelente explicando a mitad de la entrega de resultados en la entrega de luchas y fortalezas,
Si complementando con la carrera de Orientación.
Se tomó el tiempo de explicarlo y aclarar inquietudes de la participante con el ejemplo de la carrera Dirección.
Felicitaciones, lo hace de manera agradable, cercana, motivadora y reflexiva, con mucha presencia y escucha.
Completamente, en cada momento oportuno invita a la reflexión con preguntas poderosas.
Felicitaciones por tan excelente acompañamiento.

dedicaba, qué hacía actualmente, qué carrera estudió, cuál es su ejercicio profesional actual, qué tiempo ti

fo sobre cual el propósito del instrumento.

la iba a usar a mitad y al final, durante la sesión porque se va ausar una herramienta que es el plan de acción
iban a ir viendo uno a uno, y pregunto que si todo estaba claro para ella, en cada paso iba validando que la

de mientras mas larga la linea más fuerte es el aspecto de la personalidad poniendo como ejemplo a Indifer

o cuarto pero si reconoció y se ve como compasiva.

ño y lo relacionaba, lo que ayudaba a la participante a confirmar.

ción amable sobre los resultados con la participante, explicando con ejemplos relacionados con su rol actu

gustó mucho la forma afirmativa en la que relacionó el tener todas las fortalezas con una entrevista de tral

jo de las finanzas y el curso actual que está haciendo, como se ve reflejado en su rango medio de gestion fin:

bras.

eres principal y los de apoyo, con su estilo de vida actual y lo que quería a futuro.
cer en su futuro.

dio ejemplos y ella expreso que la ayudo a visualizar donde ella tiene que hacer un cambio.

ccion de sus valores ambiente laboral, y la ayudó a darse cuenta como la participante disfruta de su ambiente

y tambien con los intereses, y al final con un ejercicio de la carrera de Orientación.

ctor Ejecutivo.

ucha activa.

iene ejerciendo como maestra aunque estudió psicología y también conocer cómo la participante veía que

y que también la iba a ver al final haciendo ejercicios y que los próximos pasos son para ella, recursos poste
i participante entendiera todo.

ente que en ese gráfico de ejemplo su valor es 27/30. También explico rango medio como aquello que no s

ual. Sugería que anotara palabras con las que se identificaba la participante. Ejemplo: Directa - amable en e

bajo y basado en sus fortalezas al tenerlas todas creo que te contratarían, reafirmando lo positivo de las fo

anciera.

» laboral en el trabajo que actualmente está. Me gustó mucho como la fue guiando en la escala de valores de

ejercía la psicología en lo que hacía como maestra... También hizo preguntas para conocer sobre sus hobbies

arios a esta sesión.

supere la franja gris entre 5 y 5 y eso está diciendo que ese aspecto no es muy fuerte pero si marcará una t

el sexto factor de personalidad.

rtalezas que tiene la participante.

➤ Resultado Laboral al darse cuenta que habia obtenido un 60% y la pregunta poderosa que le hizo, que se la

ies, en sus tiempos libres que le gusta hacer? y saber alguna actividad entretenida que haga en casa? Hizo i

endencia en algun caso.

planteó como un reto Cuál es tu plan B? llevandola a reflexionar sobre; cuánto tiempo más vas a estar en un

muy buenas preguntas,que también ayudo a la participante a expresar un poquito acerca de sus expectativas

lugar que no te está dando los resultados esperados.

ras a futuro.