

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

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]