

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 componente: 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
5 puntos				
			2 puntos	
5 puntos				
	4 puntos			
	4 puntos			
5 puntos				
		3 puntos		
5 puntos				
5 puntos				
5 puntos				
5 puntos				
		3 puntos		
		3 puntos		

5 puntos				
5 puntos				
5 puntos				
	4 puntos			
5 puntos				
5 puntos				
		3 puntos		
5 puntos				
5 puntos				
5 puntos				
	4 puntos			
	4 puntos			
5 puntos				
5 puntos				

Comentarios

Le hizo preguntas relevantes a su vida, sus preferencias, sus metas, y su educación.

No confirmó su identidad. La contactó por Zoom pero no dijo que esto es su identidad. No vi que le exp
Sí, le compartió los recursos y aparte dijo que se los va a enviar por correo electrónico.

Habló de los 4 componentes en la parte visual. Más allá en la sesión y habló de la gráfica.

Le explicó pero podría repetir otra vez como funciona el puntaje con los resultados. Repetir la explicaci

Sí pudo confirmar que su personalidad es así. La consultora hizo muy bien al tomar notas de lo que me
Pudo haber mejor explicado los números de los resultados de los subfactores
para clarificar. Mencionó las barras pero no se pudo entender muy bien los
números y su significado. Hora 45 minutos habló más específico de los números de
resultados.

Sí mencionó trabajos que no le resultarán bien con su personalidad y le preguntó si estaba de acuerdo.

Sí leyó con mucho cuidado y con énfasis los párrafos a su cliente.

Habló con muchos detalles de las fortalezas y las luchas y dio ejemplos.

Hizo muy detallado con las descripciones de estos datos. Habló uno por uno.

A veces llegó a conclusiones sin ver si esto es lo que le importaba Laura. Esto es un tópico sensible y debe

Describió muy bien las áreas de sus intereses. No dijo aquí el resumen de la lista a Laura.

Dio ejemplos con las explicaciones.
Habló específicamente los intereses y las profesiones conectados a sus resultados.
Aplicó hasta qué contextos y en qué ambientes pudiera ser que se enfoque en esto. Esto es muy complejo
Mencionó que esto es algo que se va a ver más tarde en la consulta al escoger sus intereses de una carrera
Sí mencionó sus habilidades y los colores que corresponden con los niveles para ella.
Sí quiso saber a largo plazo qué quería su cliente al pensar que va a cambiar de profesión o lugar de trabajo
Quiso clarificar cómo su cliente aplica sus valores en su ambiente laboral. Clarificó cuáles eran sus preferencias
Se le olvidó borrar su propio uso de su cliente antes de empezar a hablar con su cliente. Entonces, no se
Habló en detalle del embudo y las partes del embudo.
Sí compartió del sitio de O*Net. Y le dio tips con estos recursos que puede usar en una entrevista.
Le hizo muchas preguntas personalizadas y afirmó a su cliente también.
La guía con los pasos, los resultados, y la anima con la capacitación y reporte. Habla mucho y pone mucho
Habla mucho entonces, podría pedir que le dé su perspectiva un poco más.
Le pregunta cosas muy específicas a sus resultados, preferencias, y metas laborales.
Sí, le mostró los recursos que puede usar.

pliqué específicamente la portada de la evaluación.

ón de nuevo.

ncionó Laura.

: pedirle más sus circunstancias ahora.

jo y explicó muy bien.

era. Yo hubiera mencionado aquí mismo de los intereses más bajos y no esperar.

ajo. Y le pidió específicamente porque escogió este valor por el hecho que estaban tan cercanos en sus resulta

encias en su ambiente laboral con sus valores y cómo se ven estos valores en su vida.

vio preparada. Mostró el beneficio de usar la Dona para ver qué tal encaja en ciertas profesiones.

a opinión que podría haber hablado de los hechos de la evaluación más para hablar de sus resultados. Habló n

dos.

nucho de que Yo... y a mí.... Que mejor sería tú... y a ti...