

CRITERIA: Area of Evaluation
A: Introduction
Interview: asked important and relevant questions; reasonable time spent
Cover page: Confirmed ID; discussion of "self-discovery"
Table of Contents : When to use this report (to encourage future use)
4 Windows page: Explain
Explanation of Scales and Scores, including mid-range, introductory discussion of personality
B: Personality
Personality: Main factor, description, sought client confirmation
Personality: Sub-factors used to explain nuances of main factor; sought client confirmation
Personality: Career Implications (Client ID of the most important ones; any not apply)
Personality: Paragraphs (read paragraphs or had a discussion during the graph review to cover the same ideas); sought client confirmation
Strengths/Non-strengths: clear explanation, markings, summary, "homework"

Money Page Discussion
Critical Life Issues: appropriate discussion
C: Interests
Circle graph: good explanations of how the client's interests are distributed; good questions
Explanation of Vocation/Support/Lifestyle interest levels, with examples
Working through Interests appropriately
Appropriate review of Interest Summary Pages (Activity/Occupation/Subject)
Appropriate review of Lowest Interest Groups; red flags noted if applicable
D: Skills
Skills: appropriate review including any red flags within the Lowest Skills section
E: Values
Work Environment, Work Outcomes and Life Values Asked for further explanation of how client values them when needed/helpful
WE, WO and LV: Any others needed to be added (top 5?) Any thing low in Values that should be noted/pointed out/asked about?
F: Interactive Action Plan
Synthesis Process: Creating the Donut
Synthesis Process: Create a Funnel with client
Next Steps: O*Net navigations
G: ICF Core Competency Standards
Cultivates trust & safety for the client
Maintains presence
Listens actively to client
Evokes awareness - ask questions
Facilitates client's growth

Career Direct - Personal Consultation Rubric

Greatly Exceeds Expectations (Excellent)	Exceeds Expectations (Good)	Meets Expectations (Satisfactory)	Below Expectations (Fair)	Does Not Meet Expectations (Poor)
5 Points	4 points	3 points	2 points	1 point
X				
	X			
	X			
X				
X				
X				
X				
X				
	X			
X				

[illegible]

Comments

Muy buena la presentación de lo que se va a trabajar. Luego elabora preguntas para conocerla mejor. Profundiza en las preguntas que le permitan conocer a la cliente mejor.

Leyó la primera página para asegurarse que la cliente estuviera tuviera la certeza que era su evaluación. Leyó el párrafo final pero no explicó lo del autodescubrimiento, no me es claro si sólo se debía mencionar o si la discusión de "self-discovery" implica algo más.

Explicó la tabla de contenidos y habló del PAI, no habló acerca de la disponibilidad de la evaluación en el futuro. Accesibilidad.

Muy bien explicado, con claridad, fácil de entender.

Claridad al explicar, hace pregunta de control para asegurarse que la cliente entendió. Hace una pregunta de transición usando el gráfico para ir a la evaluación de ella, esto le permite que la cliente conozca términos; la cliente debe hacer su propio rango de los factores de personalidad. Aclara que la evaluación no es buena ni mala. Se asegura que la cliente esté tranquila acerca de su personalidad.

Oración

Pregunta para asociar la personalidad con su entorno laboral actual, con su cotidianidad. En todo momento relaciona los factores, subfactores con la realidad de la cliente.

Explica brevemente los subfactores, sólo hace énfasis en los que la cliente no entiende.

Aplica las implicaciones de carrera con su trabajo actual.

No leyó los párrafos que explicaban mejor el factor y sus luchas.

Lo trabajó desde el plan de acción y me gustó, ya que permite una interacción y conocer mejor al cliente y cómo se conoce ella misma.

[illegible]