

KRYTERIA: Obszar oceny

A: Wprowadzenie

Wywiad: trener zadawał istotne i trafne pytania; poświęcił na nie odpowiednią ilość czasu

Strona tytułowa: trener potwierdził tożsamość klienta; dyskusja na temat „odkrycia samego siebie”

Spis treści: Kiedy korzystać z tego raportu (zachęta do korzystania z niego w przyszłości)

Strona z czterema elementami raportu: Wyjaśnij

Wyjaśnienie skal i wyników, także w zakresie środkowym, wstępna wyjaśnienie konceptu osobowości

B: Osobowość

Osobowość: Główny czynnik, opis, potwierdzenie z klientem

Osobowość: Podczynniki służące do wyjaśnienia niuansów głównego czynnika; potwierdzenie z klientem

Osobowość: Implikacje dla kariery (zidentyfikowanie przez klienta najważniejszych opcji oraz tych, które go nie dotyczą)

Osobowość: Opisy (odczytanie opisów lub omówienie ich zawartości podczas analizy wykresów); potwierdzenie z klientem

Mocne/słabe strony: jasne wyjaśnienie, oznaczenia, podsumowanie, „praca domowa”

Rozmowa na temat pieniędzy

Ważne dziedziny życiowe: adekwatna rozmowa

C: Zainteresowania

Wykres kołowy: odpowiednie wyjaśnienie rozkładu zainteresowań klienta; dobre pytania

Wyjaśnienie zainteresowań zawodowych/wspierających/hobby z użyciem przykładów

Właściwe omówienie grup zainteresowań

Właściwe omówienie Wyników Sumarycznych (Grupy Czynności/Grupy Zawodowe/Dziedziny Wiedzy)

Właściwe omówienie najniżej punktowanych grup zawodowych;
zasygnalizowanie potencjalnych trudności, jeśli takie istnieją.

D: Umiejętności

Umiejętności: właściwe omówienie, w tym zasygnalizowanie potencjalnych trudności w kontekście najniżej punktowanych umiejętności

E: Wartości

W uzasadnionych przypadkach prośba o doprecyzowanie, jak klient rozumie wartości związane ze środowiskiem pracy, rezultatami pracy i wartości związane z celem życia.

Czy klient widzi potrzebę dodania do czterech najważniejszych wartości jeszcze jednej? Czy na którąś z niżej ocenionych wartości warto zwrócić uwagę, lub o nią dopytać?

F: Interaktywny Plan Działania

Proces oceny: Stworzenie donuta

Proces oceny: Stworzenie lejka wspólnie z klientem

Następne kroki: Korzystanie z O*Net

G: Kluczowe Kompetencje ICF

Buduje zaufanie i poczucie bezpieczeństwa klienta

Utrzymuje obecność

Aktywnie słucha klienta

Pobudza świadomość - zadaje pytania

Ułatwia rozwój klienta

Career Direct - Rubryka konsultacji osobisty

Znacznie przekracza oczekiwania (Celujący)	Przekracza oczekiwania (Dobry)	Spełnia oczekiwania (Dostateczny)
	4 punkty	3 punkty

5 punktów

5

5

5

5

5

5

5

5

5

5

5

5

4

5

5

5

5

5

5

5

5

5

5

5

5

ch

Poniżej oczekiwań (Dopuszczają cy) 2 punkty	Nie spełnia oczekiwań (Niedostatecz ny) 1 punkt	Uwagi
		wczesniej, odniesienie do nich na początku spotkania

brak

nie było to wprost
wyjaśnione, nie
było przykładów

