

Rúbrica de consulta

CRITERIOS: Área de Evaluación	Supera ampliamente las expectativas (Excelente) 5 puntos	Supera las expectativas (Bueno) 4 puntos
A: Introducción		
Entrevista: Hizo preguntas importantes y relevantes; dedicó un tiempo razonable		x
Página de portada: Confirmó la identificación del cliente; habló sobre el "autodescubrimiento"		
Índice: Describió el informe (para fomentar su uso futuro)		x
Imagen de los 4 componente: Explicó cada una de ellas		x
Explicación de escalas y puntuaciones, incluyendo el rango medio.		x
B: Personalidad		
Personalidad: Factor principal, descripción, el cliente pudo confirmar el resultado	x	
Personalidad: Subfactores utilizados para explicar matices del factor principal; el cliente pudo confirmar el resultado	x	
Personalidad: Implicaciones para la carrera (Identificó las más importantes para el cliente y si ninguna aplicara)	x	

Personalidad: Párrafos (leí los párrafos o tuve una discusión durante la revisión del gráfico para cubrir las mismas ideas); busqué la confirmación del cliente	X	
Fortalezas típicas/Luchas típicas: explicación clara, calificaciones, resumen, "asignaciones y retos"	X	
Resumió página "Entrevista de Trabajo" (Fortalezas y Luchas)		X
Asuntos de vida críticos: debate apropiado	X	
C: Intereses		
Gráfico circular: buenas explicaciones de cómo se distribuyen los intereses del cliente; buenas preguntas	X	
Explicación de los niveles de Interés Principal/Apoyo/Estilo de vida, con ejemplos	X	
Trabajó los intereses de forma adecuada	X	
Revisión adecuada de las páginas de resumen de intereses (actividad/ocupación/tema)		X
Revisión apropiada de los grupos de interés más bajo; incluyendo las señales de alerta si corresponde		X
D: Habilidades		
Habilidades: revisión adecuada que incluya cualquier señal de alerta dentro de la sección de habilidades más bajas	X	
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.		X

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?		X
F: Plan de acción interactivo		
Proceso de síntesis: Trabajó el Círculo de Enfoque (Dona)		X
Proceso de síntesis: Trabajó en la Síntesis de Carrera (Embudo)		
Próximos pasos: Navegación en O*Netonline	X	
G: Estándares de competencias básicas de la ICF		
Cultiva la confianza y seguridad del cliente.	X	
Mantiene presencia	X	
Escucha activamente al cliente	X	
Fomenta la reflexión - Hace preguntas	X	
Facilita el crecimiento del cliente	X	

Personal Career Direct

[illegible]

[illegible]

[illegible]