

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				
X				
X				
X				
	X			
X				

X				
X				
	X			
	X			
X				
X				
			X	
			x	
			x	
x				
X				
X				
X				

Comments

me encanto que le dijera que aunque ha llenado mucha informacion necesita mas

Me parece genial explicar cada detalle para que el cliente se ubique y como explico los porcentajes de c:

me gusto que le dio el ejemplo de alguien intresado en medicina y como explica que los 4 son importar

muy bien y la pregunta que le hizo a la cliente de si piensa que eso es malo y luego agregarle que nada

que le fuera preguntado como lo veia y si tenia comentarios

Muy clro como debia poner check, check plus o no marcarlo y como el signo de dolares le ayudara cua

me encnta porque le dijo que son cosas que puede hacer 40 horas por semana!!! Wow

Si muy interesante con las cosas que son supportive ni siquiere busca posibles trabajaos o carreras
NO RECUERDO ESTO TANTO
CONTANTEMENTE LE PREGUNTABA SI TENIA PREGUNTAS O SI DEBIA INLCUIR LGO MAS
LO SENTI MUY RAPIDO
MUY RAPIDO COMPARADO A LO OTRO Y ES LO QUE EL CLIENTE TRABAJA SOLO
ME GUSTO ESTE EJERCICIO PARA ENTENDER COMO SE TRABAJA, EL TONO DE VOZ Y HASTA LOS EJEMPLC

Si muy interesante con las cosas que son supportive ni siquiere busca posibles trabajaos o carreras

NO RECUERDO ESTO TANTO

CONTANTEMENTE LE PREGUNTABA SI TENIA PREGUNTAS O SI DEBIA INLCUIR LGO MAS

LO SENTI MUY RAPIDO

MUY RAPIDO COMPARADO A LO OTRO Y ES LO QUE EL CLIENTE TRABAJA SOLO

ME GUSTO ESTE EJERCICIO PARA ENTENDER COMO SE TRABAJA, EL TONO DE VOZ Y HASTA LOS EJEMPLC

ada area yel ejemplo de prximos p-asos diciendo que es como tomar clases de manejo y no tomar n=un carro
ntes

es bueno o malo

ndo tenga una entrevista

OS DE SU VIDA PERSONAL FUEIR NEXCELENTES