

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
X				
X				
X				
X				
	X			
X				
X				
X				
X				
X				
X				
X				

[illegible]

Comentarios

La consultora fue sumamente amable, respetuosa e involucrada en la información de Laura.

La consultante lo leyó en el reporte y lo discutieron juntas.

Le recordó que si en algún momento, se siente entancada en el trabajo, puede abocarse al Informe detallado.

Confirmó el factor "Desestructurado" con Laura. Y destacaron que es flexible y espontánea y adaptable.

Examinaron con Laura

Al inicio de la conversación, indagó sobre sus planes para su familia y carrera. Además, le preguntó sobre qué disfruta cocinar y leer.

Luego de la explicación y le explicó cómo estas están seccionadas y resaltó que la prueba si acertó el
Ofreció enviarle recursos útiles para mejorar su situación financiera.
Enfatizó los intereses de Soporte, Estilo de Vida o Vocacional. Y las diferentes ocupaciones.
Las habilidades que ya tiene naturalmente. Son las que que implementa en su trabajo y las que le facilitan la prueba destaca como las más altas en la escala.
Le explicó cómo funciona la plataforma y las listas que esta genera automáticamente.
Le mostró cómo adecuarla ella misma.
Han establecido un evidente rapport. Y la cliente se muestra cómoda y comprendida
Demuestra conocimiento y memoria de los eventos y prioridades de la cliente, además la motiva a alcanzar sus metas, mientras que al mismo tiempo la hace cuestionarse sus prioridades.
Considero que sí lo hace y busca la forma de conocer cómo Laura percibe la información.
Muestra interés en la historia de la Laura, así como los aspectos de su vida.
Lo hace al exponerle las profesiones que serían más adecuadas según su perfil.