

	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) 5 punktów	Przekracza oczekiwania (Dobry) 4 punkty	Spełnia oczekiwania (Dostateczny) 3 punkty
	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		
X		

ch		
Poniżej oczekiwań (Dopuszczają cy) 2 punkty	Nie spełnia oczekiwań (Niedostatecz ny) 1 punkt	Uwagi
		Wydaje mi się, że tak ale chętnie usłyszę Twoją sugestię Izuniu
		Zastosowanie Lejka
		Użycie IPD + "praca domowa"
		Nie wiem czy padły "dobre" pytania :)

[illegible]
