

**FLOW CONSULTANT:**

# **КОНСУЛТАНТ ШАЛГАРУУЛАХ ЖУРАМ**

**БАЯЛГИЙН ДИНАМИК  
ТАЛЕНТ ДИНАМИК**

FLOW CONSULTANT:

# КОНСУЛТАНТ ШАЛГАРУУЛАХ ЖУРАМ

## БАЯЛГИЙН ДИНАМИК ТАЛЕНТ ДИНАМИК

MONICA BATSUKH  
ДАСГАЛЖУУЛАЛТЫН АКАДЕМИ

COPYRIGHT © 2009-2020 WWW.MONICABATSUKH.COM



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

Бүх эрх хуулиар хамгаалагдсан. Энэхүү материалыг зөвшөөрөлгүйгээр хэсэгчлэн болон бүтнээр нь дахин хэвлэх, хайлтын системд байршуулах, цахим, механик, фото зэрэг ямар ч хэлбэрээр хувилж олшруулах, тараан түгээхийг хатуу хориглоно.

Цахим хаяг: sender@monicabatsukh.com  
monica@monicabatsukh.com

Утас: 99156053  
77156053

Monica Batsukh  
Амьдралын Дасгалжуулагч  
Дасгалжуулалтын Академи  
www.monicabatsukh.com



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

# FLOW CONSULTANT CERTIFICATION СУРГАЛТ

**F**low Consultant Certification сургалтанд амжилттай оролцож буй танд баяр хүргэе! Одоо таны энэ сурсан бүхэн дээрээ тулгуурлаад хэрхэн амьдруулж практик чадвараа өсгөж, чанартай үнэ цэнэтэй үйлчилгээ үзүүлж чаддаг, чадварлаг Flow Consultant болж байгаагаа өөртөө, Дасгалжуулалтын Академид цаашилбал нийгэмдээ харуулах цаг маань дөхөн ирлээ.

Дасгалжуулалтын Академийн зорилго бол “2030 он гэхэд 3 сая Монгол хүнийг ядуурлаас гаргах боломжийг нь нээж чадваржуулна.” гэсэн уриатай. Энэ зорилгынхоо чиглэлд бид олон олон Дасгалжуулалтын Академийнхаа Амбассадор, Flow Consultant, Энтрепренёр Менторуудтайгаа хамтран ажиллаж байгаадаа ихэд бахархдаг.

Дасгалжуулалтын Академийн явуулдаг хөтөлбөрүүдэд амжилттай оролцож биеэ засах, гэрээ засах, төрөө засах түвшингийн 3 том хөтөлбөрүүдээр хувийн асуудал бэрхшээлээ тухайн салбарт нь шийдэж чадсан, цаашлаад ДА-ийн зорилго уриан дор хувийн хүсэл мөрөөдлөөрөө нэгдсэн хэн боловч

Дасгалжуулалтын Академийн хамтран ажиллах баялгийн сүлжээнд өөрийн сонирголоороо өсөн хөгжиж, хувь нэмэр оруулах боломжтой.

Энэ ч зорилгоороо, бид Монголынхоо ирээдүйд маш чанартай мэдлэгийн, мэргэжлийн өндөр түвшинд бэлтгэгдсэн чадварлаг Flow Consultant-ыг бэлтгэхийн тулд энэхүү Консултант Шалгаруулах Журамыг танилцуулж байна.

Flow Consultant Certification сургалтанд оролцож буй бүх оролцогч эдгээр журмын дагуу шалгаруулалтанд оролцсоны дагуу өөрийн Консултант болох эрхээ гардан авах болно.

Сургалтанд бүртгүүлсэн өдрөөс хойш 12 сарын дотор доорх шалгуурыг давах зорилготойгоор ажиллана уу.

Хэрэв тухайн оролцогч шалгаруулалтанд тэнцээгүй, шалгаруулалтанд огт оролцоогүйгээр 12 сараас хэтэрсэн тохиолдолд Консултант шалгаруулалтын хөлсний хураамжыг 150 000₮- өөр төлсөний дараа шалгаруулалтанд оролцох эрхээ нээлгэх болно.

Шалгаруулалт маань дотроо 3 хэсэгт ангилж явагдана.

1. Таны мэдлэг
2. Таны стратеги
3. Таны чадвар

Энэхүү журамд эдгээр 3 хэсэг тус бүрийн талаар мэдээлэлийг дэлгэрэнгүй хавсаргасан болно. Журамд өгсөн зааварчилгааны дагуу материалаа бүрдүүлээд бэлэн болмогцоо дижитал хувилбараа (гадаадад эсвэл хөдөө орон нутагт амьдардаг бол) Solongo@monicabatsukh.com болон

Nergui@monicabatsukh.com имэйлээр эсвэл хэвлэмэл хувилбараа (УБ хотод амьдардаг бол) Дасгалжуулалтын Академийн Улаанбаатар дахь оффист материалаа илгээнэ үү. Хэрэв илүү мэдээлэл туслалцаа хэрэгтэй бол 77156053, 99156053 утсаар лавлана уу.

Таны материалыг хүлээн авснаас хойш 1 сарын хугацаанд багтаж шалгаруулалтын үр дүнг мэдэгдэх болно. Танд амжилт хүсье!

Гайхалтай амьдрал бүтээхэд таныг чадваржуулна.

Monica Batsukh,  
Амьдралын Дасгалжуулагч  
Founder & CEO Дасгалжуулалтын Академи  
[www.monicabatsukh.com](http://www.monicabatsukh.com)





WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

# 1-Р ХЭСЭГ. ТАНЫ МЭДЛЭГ

**F**low Consultant Certification онлайн сургалтанд бие даан суралцаж, өөрийн мэдлэгээ Дасгалжуулалтын Академийн бусад хөтөлбөрүүдэд оролцсон мэдлэг, ойлголт, итгэл үнэмшлээрээ та доорх асуултуудад хариулах боломжтой.

Асуулт тус бүр 1-ээс 10-ын хооронд үнэлгээ авах бөгөөд, нийт 100 асуултын үнэлгээнүүдийн нийлбэр нь таны сертификат авах эсэхэд шууд нөлөөлөх болно.

Сануулга. Асуултуудын хариултуудыг хичээлийн агууламжаас хуулах эсвэл хэн нэгний үгээр хуулбарлахыг хориглоно. Зөвхөн өөрийн ойлгосон бодит мэдлэг дээрээ тулгуурлан хариулна уу.

1. Flow гэж юу гэсэн үг вэ? Өөрийн үгээр тайлбарлана уу.
2. Consultant, Mentor, Coach хоорондох ялгаатай ба төстэй чанаруудыг та юу гэж тайлбарлах вэ?
3. Итгэл гэдгийг юу гэж ойлговол дээр вэ? Яагаад итгэл чухал вэ? Таны үйлчлүүлэгч итгэлийг яагаад ойлгох ёстой, ойлгосноор бий болгон үр өгөөж юу вэ? Өөрийн үгээр тайлбарлана уу.

4. Урсгал гэдгийг юу гэж ойлговол дээр вэ? Яагаад энэ сэдэв чухал вэ? Таны үйлчлүүлэгч урсгалыг яагаад сайн ойлгох ёстой, ойлгосноор бий болох үр өгөөж юу вэ? Өөрийн үгээр тайлбарлана уу.
5. Итгэл ба Урсгал, энэ 2ын харилцан холбоог та юугаар тайлбарлах вэ?
6. Баялгийн Динамик, Талент Динамик хоёрын ялгаа юу вэ? Үйлчлүүлэгч алийг нь хийх нь тохиромжтой болохыг та юугаар нь таньж зөвлөөд тестийг нь сонгож хийлгэх вэ?
7. DISC тест ба Баялгийн Динамикийн хоорондох ялгааг тайлбарлана уу.
8. Баялгийн болон Талент Динамик бусад төрлийн зан чанарын тестүүдээс юугаараа ялгаатай вэ? Юугаараа төстэй вэ?
9. Flow Consultant-ын эзэмшихэд чухал чадваруудын талуудын талаар дурьдаж бичнэ үү.
10. Flow Consultant болсоноор хүнд ямар ямар боломжууд бий болж байна?
11. Ямар хүнд Flow Consultant-ийн зөвлөгөө үйлчилгээ зайлшгүй шаардлагатай байна гэж та таних вэ?
12. Flow Consultant-ийн зөвлөгөө үйлчилгээ аваагүйгээс тухайн хүний хохирох хохирол, хор уршиг, алдаж буй цаг хугацаа, эрч хүч, боломжийн талаар дэлгэрэнгүй бичнэ үү.
13. Flow Consultant-ийн зөвлөгөө үйлчилгээг авсанаар үйлчлүүлэгч ямар үнэ цэнийг олж таньж мэдрэх вэ? Ач тусыг нь тайлбарлана уу.



14. Flow Consultant-ийн зөвлөгөө үйлчилгээг Монголын нийгэмд ямар ямар салбаруудад хэрэгжүүлэх боломжтой вэ?
15. Дасгалжуулалтын Академийн алсын зорилго юу вэ? Үүнд Flow Consultant-ийн зөвлөгөө үйлчилгээгээр хэрхэн нэгдүүлж хавсрах нь зүйтэй вэ?
16. Баялгийн сүлжээ гэж юу вэ? Яагаад чухал вэ? Хэнд хэрэгтэй вэ? Хэрхэн баялгийн сүлжээгээ өргөжүүлэх нь тохиромжтой вэ?
17. Ядуурлын сүлжээ гэж юу вэ? Яаж зохицуулах нь зүйтэй вэ?
18. Бэрхшээл ба Чадварын талаар өөрийн үгээр дэлгэрэнгүй тайлбарлана уу. Яагаад энэ сэдэв чухал вэ?
19. Үнэ цэнэ гэдгийг та юу гэж бусдад ойлгуулах вэ?
20. Үнэ цэнийг хэрхэн бүтээх вэ? Үнэ цэнээ хэрхэн бүтээх талаар үйлчлүүлэгчдээ хэрхэн тайлбарлаж ойлгуулах нь зүйтэй вэ?
21. Солилцоо гэж юуг хэлж байна? Та энэ талаар үйлчлүүлэгчдээ юу гэж тайлбарлаж ойлгуулах нь хялбар гэж бодож байна?
22. Солилцоог хэрхэн бүтээх вэ? Солилцоогоо хэрхэн бүтээх талаар үйлчлүүлэгчдээ хэрхэн тайлбарлаж ойлгуулах нь зүйтэй вэ?
23. Үнэ Цэнэ ба Солилцоог яагаад хооронд нь холбож тайлбарладаг вэ? Яагаад?
24. Үнэ Цэнэ ба Солилцоогоор дамжуулж үйлчлүүлэгчдээ ямар үр өгөөж ашигтай гэж та тайлбарлах вэ?

25. Бодлын Динамик гэж юу вэ? Бодлын Динамикийн төрөл, профайл бүхэнд юугаараа ялгаатай талаар тайлбарлана уу. Үйлчлүүлэгч тань хэрхэн ашиглах талаар тайлбарлана уу?
26. Үйлдэлийн Динамик гэж юу вэ? Үйлдэлийн Динамикийн төрөл, профайл бүхэнд юугаараа ялгаатай талаар тайлбарлана уу. Үйлчлүүлэгч тань хэрхэн ашиглах талаар тайлбарлана уу?
27. Бизнес энтерпрайз 8 үе шатыг тайлбарлана уу. Яагаад энэ сэдэв чухал вэ?
28. Бизнес энтерпрайз 8 үе шатыг бизнесийн байгууллага яаж ашиглах нь зөв бэ?
29. Бизнес энтерпрайз 8 үе шатыг хувь хүн өөртөө хэрхэн ашиглах нь зүйтэй вэ?
30. 3 төрлийн капиталын талаар өөрийн үгээр дэлгэрэнгүй тайлбарлана уу. Хүн үүнийг яаж ашиглавал зохимжтой вэ?
31. ЗЕ гурвалжин бизнес хийдэг, энтрепренёруудад яагаад хэрэгтэй вэ? Хэрхэн Дасгалжуулалтын Академийн Flow Consultant-ууд үүнийг ашигладаг вэ?
32. Баялгийн 9 түвшинг та үйлчлүүлэгчдээ яаж танилцуулах вэ? Яагаад таны үйлчлүүлэгчид үүнийг ойлгож хэрэгжүүлэх нь чухал вэ?
33. Хохирогч сэтгэлгээний түвшинд ухамсартай явж байгаа хүнийг та нийтлэг ямар шинж чанараар нь олж таних вэ?
34. Дэмжигч профайлтай хүн хохирогч сэтгэлгээнд байгааг нь яаж мэдэх вэ? Яаж энэ түвшингээсээ гарах тал дээр нь та зөвлөгөө өгөх вэ?

35. Нөөцлөгч профайлтай хүн хохирогч сэтгэлгээнд байгааг нь яаж мэдэх вэ? Яаж энэ түвшингээсээ гарах тал дээр нь та зөвлөгөө өгөх вэ?
36. Хохирогч сэтгэлгээтэй хүнд ямар 3 алхам хийх замаар энэ сэтгэлгээнээсээ гарах оролдлого хийхийг та зөвлөх вэ?
37. Амь тэмцэгч сэтгэлгээний түвшинд ухамсартай явж байгаа хүнийг та нийтлэг ямар шинж чанараар нь олж таних вэ?
38. Од профайлтай хүн хохирогч сэтгэлгээнд байгааг нь яаж мэдэх вэ? Яаж энэ түвшингээсээ гарах тал дээр нь та зөвлөгөө өгөх вэ?
39. Лорд профайлтай хүн хохирогч сэтгэлгээнд байгааг нь яаж мэдэх вэ? Яаж энэ түвшингээсээ гарах тал дээр нь та зөвлөгөө өгөх вэ?
40. Амь тэмцэгч сэтгэлгээтэй хүнд ямар 3 алхам хийх замаар энэ сэтгэлгээнээсээ гарах оролдлого хийхийг та зөвлөх вэ?
41. Ажилчин сэтгэлгээний түвшинд ухамсартай явж байгаа хүнийг та нийтлэг ямар шинж чанараар нь олж таних вэ?
42. Механик профайлтай хүн хохирогч сэтгэлгээнд байгааг нь яаж мэдэх вэ? Яаж энэ түвшингээсээ гарах тал дээр нь та зөвлөгөө өгөх вэ?
43. Арилжаач профайлтай хүн хохирогч сэтгэлгээнд байгааг нь яаж мэдэх вэ? Яаж энэ түвшингээсээ гарах тал дээр нь та зөвлөгөө өгөх вэ?
44. Ажилчин сэтгэлгээтэй хүнд ямар 3 алхам хийх замаар энэ сэтгэлгээнээсээ гарах оролдлого хийхийг та зөвлөх вэ?

45. Тоглогч сэтгэлгээний түвшинд ухамсартай явж байгаа хүнийг та нийтлэг ямар шинж чанараар нь олж таних вэ?
46. Бүтээгч профайлтай хүн хохирогч сэтгэлгээнд байгааг нь яаж мэдэх вэ? Яаж энэ түвшингээсээ гарах тал дээр нь та зөвлөгөө өгөх вэ?
47. Гэрээч профайлтай хүн хохирогч сэтгэлгээнд байгааг нь яаж мэдэх вэ? Яаж энэ түвшингээсээ гарах тал дээр нь та зөвлөгөө өгөх вэ?
48. Тоглогч сэтгэлгээтэй хүнд ямар 3 алхам хийх замаар энэ сэтгэлгээнээсээ гарах оролдлого хийхийг та зөвлөх вэ?
49. Баг бүрдүүлэгч сэтгэлгээний түвшинд ухамсартай явж байгаа хүнийг та нийтлэг ямар шинж чанараар нь олж таних вэ?
50. Баг бүрдүүлэгч сэтгэлгээтэй хүнд ямар 3 алхам хийх замаар энэ сэтгэлгээгээ хөгжүүлэх оролдлого хийхийг та зөвлөх вэ?
51. Бүтээгч профайлын Баялгийн Динамикийн тест хийсэн хүнд та юу гэж зөвлөх вэ? Уналтанд хүргэж болзошгүй анхаарах ёстой зүйлс нь юу байх вэ?
52. Од профайлтай хүний Талент Динамикийн тест хийсний дараа амжилтанд хүрэх арга зам, ажил карьер дээрээ юун дээрээ анхаар гэж та зөвлөх вэ?
53. Дэмжигч профайлын давуу чанарууд ямар үед илүү илэрдэг вэ?
54. Гэрээч профайлтай хүмүүс юундаа анхаарч байж амжилтанд хүрэх аргачлалаа олох нь зүйтэй гэж зөвлөх вэ?

55. Арилжаач профайлтай хүний Талент Динамикийн тестээр ямар ажил мэргэжил сонго гэж зөвлөвөл илүү зохимжтой гэж бодож байна?
56. Нөөцлөгч профайлтай хүн хэрхэн лидершип манлайлал хийх нь зохимжтой вэ?
57. Лорд профайлтай хүн баг хамт олон дотроо ямар ямар ажил үйл ажиллагаа дээрээ төвлөрч бусдаас ялгарах амжилтанд хүрэх талаар зөвлөгөө өгнө үү?
58. Механикууд яагаад уналтанд орох магадлал эрсдэлд илүү их өртдөг вэ?
59. Бүтээгч профайлын алдартай лидерүүд хэн хэн бэ? Тэдгээр лидерүүдийн амжилтанд хүрсэн бодит стратеги дээр нь дүгнэлт хийж зөвлөгөө өгнө үү.
60. Од профайлын алдартай лидерүүд хэн хэн бэ? Тэдгээр лидерүүдийн амжилтанд хүрсэн бодит стратеги дээр нь дүгнэлт хийж зөвлөгөө өгнө үү.
61. Дэмжигч профайлын алдартай лидерүүд хэн хэн бэ? Тэдгээр лидерүүдийн амжилтанд хүрсэн бодит стратеги дээр нь дүгнэлт хийж зөвлөгөө өгнө үү.
62. Гэрээч профайлын алдартай лидерүүд хэн хэн бэ? Тэдгээр лидерүүдийн амжилтанд хүрсэн бодит стратеги дээр нь дүгнэлт хийж зөвлөгөө өгнө үү.
63. Арилжаач профайлын алдартай лидерүүд хэн хэн бэ? Тэдгээр лидерүүдийн амжилтанд хүрсэн бодит стратеги дээр нь дүгнэлт хийж зөвлөгөө өгнө үү.
64. Нөөцлөгч профайлын алдартай лидерүүд хэн хэн бэ? Тэдгээр лидерүүдийн амжилтанд хүрсэн бодит стратеги дээр нь дүгнэлт хийж зөвлөгөө өгнө үү.

65. Лорд профайлын алдартай лидерүүд хэн хэн бэ? Тэдгээр лидерүүдийн амжилтанд хүрсэн бодит стратеги дээр нь дүгнэлт хийж зөвлөгөө өгнө үү.
66. Механик профайлын алдартай лидерүүд хэн хэн бэ? Тэдгээр лидерүүдийн амжилтанд хүрсэн бодит стратеги дээр нь дүгнэлт хийж зөвлөгөө өгнө үү.
67. Бүтээгч болон Арилжаач профайлтай хүмүүс хоорондоо юугаараа ялгаатай, юугаараа төстэй вэ?
68. Од болон Нөөцлөгч профайлтай хүмүүс хоорондоо юугаараа ялгаатай, юугаараа төстэй вэ?
69. Дэмжигч болон Лорд профайлтай хүмүүс хоорондоо юугаараа ялгаатай, юугаараа төстэй вэ?
70. Гэрээч болон Механик профайлтай хүмүүс хоорондоо юугаараа ялгаатай, юугаараа төстэй вэ?
71. Бүтээгч профайлтай хүн баг анх бүрдүүлэхдээ ямар профайлтай хүмүүс дээр тулгуурлаж бүрдүүлэх нь хялбар вэ?
72. Гэрээч профайлтай хүн баг анх бүрдүүлэхдээ ямар профайлтай хүмүүс дээр тулгуурлаж бүрдүүлэх нь хялбар вэ?
73. Лорд профайлтай хүн баг анх бүрдүүлэхдээ ямар профайлтай хүмүүс дээр тулгуурлаж бүрдүүлэх нь хялбар вэ?
74. Механик, Бүтээгч, Од профайлтай хүмүүс хоорондоо юугаараа төстэй, юугаараа ялгардаг вэ?
75. Од, Дэмжигч, Гэрээч профайлтай хүмүүс хоорондоо юугаараа төстэй, юугаараа ялгардаг вэ?
76. Гэрээч, Арилжаач, Нөөцлөгч профайлтай хүмүүс хоорондоо юугаараа төстэй, юугаараа ялгардаг вэ?
77. Нөөцлөгч, Лорд, Механик профайлтай хүмүүс хоорондоо юугаараа төстэй, юугаараа ялгардаг вэ?

78. Дайнамо энергитэй хүн багт шинээр орлоо гэвэл тэр баг дотор ямар үүрэг роль гүйцэтгэвэл зөв гэж та зөвлөх вэ?
79. Блэйз энергитэй профайлуудын асуудаг асуулт юу вэ? Энэ асуултын онцлог нь тэдэнд ямар боломж өгдөг вэ?
80. Темпо энергитэй профайлуудын асуудаг асуулт юу вэ? Энэ асуултын онцлог нь тэдэнд ямар боломж өгдөг вэ?
81. Стилль энергитэй профайлуудын баг дотор хүндрэлтэй байдаг сул талууд юу вэ? Яагаад?
82. Хаврын энергитэй хүмүүс ямар профайлтай байдаг вэ?
83. Зуны энергитэй хүмүүс ямар профайлтай байдаг вэ? Зуны энерги юугаараа бусдаас ялгардаг вэ?
84. Бизнесийн доторх үйл ажиллагаанд Хаврын энергитэй үед ямар үйл ажиллагаанууд чухал байдаг агаад, лидерүүд нь ямар профайлтай байвал илүү зохимжтой байдаг вэ?
85. Бизнесийн доторх үйл ажиллагаанд Өвлийн энергитэй үед ямар үйл ажиллагаанууд чухал байдаг агаад, лидерүүд нь ямар профайлтай байвал илүү зохимжтой байдаг вэ?
86. Бизнесийн доторх үйл ажиллагаанд Намрын энергитэй үед ямар үйл ажиллагаанууд чухал байдаг агаад, лидерүүд нь ямар профайлтай байвал илүү зохимжтой байдаг вэ?
87. Бизнесийн доторх үйл ажиллагаанд Зуны энергитэй үед ямар үйл ажиллагаанууд чухал байдаг агаад, лидерүүд нь ямар профайлтай байвал илүү зохимжтой байдаг вэ?

88. Энергийн 5 давтамжын талаар профайлууд дээр хэрхэн үйлчилдэг, хоорондох уялдаа холбоог үйлчлүүлэгчдээ хэрхэн тайлбарлаж ойлгуулах вэ?
89. Сүнслэг энергийн талаар үйлчлүүлэгчдээ тайлбарлана уу. Энэ энергийн ид шид үүргийг ойлгомжтой илээрхийлнэ үү.
90. Ямар профайлтай хүмүүс тодорхой байдлыг эрхэмлэдэг вэ?
91. Ямар профайлтай хүмүүс сонсох чадвар өндөртэй вэ?
92. Ямар профайлтай хүмүүс шийдвэр гаргахаасаа өмнө бэлтгэл ажил дээрээ цаг их алдаж уддаг вэ?
93. Ямар профайлтай хүмүүс асуудлаас гарах шийдлийг хурдан гаргаж чаддаг вэ?
94. Ямар профайлтай хүмүүс бусдаас онцгой байдлыг эрхэмлэдэг вэ?
95. Ямар профайлтай хүмүүс юмыг салгаж эвдэлж байж сайжруулдаг вэ?
96. Ямар профайлтай хүмүүс төсөл зохион байгуулахдаа гарамгай вэ?
97. Арилжаач профайлтай хүмүүс зах зээлийн ямар ямар салбаруудад манлайлахад хялбар байдаг вэ?
98. Үйлчлүүлэгч тань профайл тестээ буруу хариулсан байна гэж дурамжхан байвал та юу гэж зөвлөх вэ?
99. Үйлчлүүлэгчийн тань тестээр гарсан профайл нь таалагдахгүй байвал та яах вэ?
100. Тестний хариу профайл буруу гарах тохиолдолууд юу байдаг вэ? Яагаад? Энэ талаар үйлчлүүлэгчдээ та юу гэж хэлж тайлбарлах вэ?





WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

## 2-Р ХЭСЭГ. ТАНЫ СТРАТЕГИ

**F**low Consultant Certification онлайн сургалтанд бие даан суралцаж болон өөрийн мэдлэгээ амьдралд практик хэрэгжүүлэх зорилго аргачлал болгон төлөвлөж буй хувийн сонирхолд нийцүүлж та доорх асуултуудыг хариулах боломжтой.

Асуулт тус бүр 1-ээс 10-ын хооронд үнэлгээ авах бөгөөд, нийт асуултын үнэлгээнүүдийн нийлбэр нь таны сертификат авах эсэхэд шууд нөлөөлөх болно.

Сануулга. Зөв буруу гэсэн зүйл энэ хариултанд байхгүй. Таны жинхэнэ бодит амьдралынхаа хэв маягт уялдуулан төлөвлөгөө стратегиа дараах асуултуудаар дамжуулж тодруулна уу. Зөвхөн өөрийн хүссэн зорилго бодит стратеги аргачлал дээрээ тулгуурлан хариулна уу.

1. Таны Flow Consultant болохоор шийдсэн шалтгаан юу вэ? Яагаад Flow Consultant болох нь танд нэн чухал вэ?
2. Таны Баялгийн Динамик эсвэл Талент Динамикийн профайл тест хариу яаж гарсан бэ?

3. Тестний хариунаас харвал таны хувийн амжилтанд хүрэх стратеги арга барил ямар байвал зохимжтой харагдаж байна? Яаж хэрэгжүүлэх бодол, төлөвлөгөөтэй байна?

4. Таны сул тал, давуу талууд амжилтанд тань яаж ашиглагддаг гэж та бодож байна?

5. Тантай гар нийлэх баг хамт олон бүрдүүлэхэд, багаа хөгжүүлэхэд хийх төлөвлөгөө зорилгоо хуваалцана уу.

6. Дасгалжуулалтын Академийн ном, хөтөлбөр, сургалтуудаас танд хамгийн их нөлөөлж, таны хувийн амьдралд өөрчлөлт хийхэд хэрэг болсон арга зам юу байсан бэ?

7. Та одоогоор Баялгийн 9 түвшингийн аль түвшинд явж байна?

8. Баялгийн 9 түвшингийн дараагийн түвшиндээ орохын тулд таны хэрэгжүүлж буй аргачлал юу байна?

9. Flow Consultant болоод амжилтанд хүрэхэд тань хэрэг болохуйц таны мэдлэг чадвар, чадвар, нөөц бололцоо, нөхцөл байдал, боломжууд юу байна гэж та харж байна?

10. Та хэнд зориулж Flow Consultant зөвлөгөө үйлчилгээгээ хүргэх төлөвлөгөөтэй байна? Мөрөөдлийн үйлчлүүлэгчийн аватарынхаа талаар тодорхойлж бичнэ үү.

11. Таныг хүмүүс хэн гэж дуудаж, хэн гэж тодорхойлдог байхыг та хүсч байна? Таны амжилттай Flow Consultant болсны дараах нэр хүнд, байр суурь бусдад хэрхэн танигдах, дуудагдах учиртай вэ?

12. Нэрийн хуудсан дээр, вэбсайт дээр, танилцуулга дээр бичигдэх нэрээ та бичнэ үү.

13. Хувийн брэндээ яаж бүтээх бодол зорилготой, үүнийгээ хэрхэн хэрэгжүүлж байна?

14. Таны үйлчилгээний хөлс төлбөр, үнэ цэнийг маш өндөр гэдэг ойлголт мэдээлэл өгөхийн тулд таны брэнд байр суурь аргачлал ямар байвал илүү амжилттай үр дүн гаргахад нөлөөлөх вэ?

15. Яагаад заавал танаас зөвлөгөө авах ёстой вэ? Бусад зөвлөгөө консултант, дасгалжуулагч, менторын үйлчилгээнээс таных юугаараа ялгаатай вэ?

16. Таны зорилгоор ирээдүйд Flow Consultant-аараа дамжуулж ямар өөрчлөлтүүдийг бий болгох боломжтой гэж харж байна?

17. Таны Flow Consultant үйлчилгээг авсанаар үйлчлүүлэгч тань ямар үнэ цэнэ олж авч, амьдралдаа ямар үр дүн гаргахад нь зориулж үйлчилгээгээ зориулах вэ?

18. Flow Consultant үйлчилгээгээ яаж танилцуулах вэ? 2-5 минут ярих яриагаар үүнийгээ тэмдэглэж бичнэ үү.

19. Талент Динамикийн тестийг та хэнд зориулж хийлгэвэл илүү ач холбогдолтой гэж санал болгох бодолтой байна?

20. Баялгийн Динамикийн тестийг та ямар хүмүүст зориулж санал болгох бодолтой байна?

21. Та үйлчлүүлэгчдээ ямар үр дүн, үнэ цэнэ амалж консултант үйлчилгээгээ санал болгож байна вэ?

22. Үйлчлүүлэгч таны зөвлөх үйлчилгээг авсанаар ямар хор уршиг, зардал, хүнд нөхцөлөөс ангижрах вэ?

23. Таны өгч буй зөвлөгөөний ачаар үйлчлүүлэгч тань хэдий хэмжээний зардал мөнгөө хэмнэх вэ? Яагаад?

24. Үйлчлүүлэгч тань таньтай ажилласнаар хэр хугацаа хэмнэх боломжтой вэ? Яагаад?

25. Үйлчлүүлэгч тантай ажилласнаар ямар хөлс хүчээ хэмнэх вэ? Яагаад?

26. Таны хийх дуртай зүйл, ярих дуртай сэдэв, суралцах дуртай салбар, хобби, сонирхол, клуб, группийн талаар бичнэ үү.

27. Дээрх зүйлсээ Flow Consultant үйлчилгээндээ хамааруулж ашиглаж болохуйцаар нэв төлөвлөгөө хөгжүүлэлтээ дурьдан тодорхой хийх ажил болгоё гэвэл ямар дэс дараалалтайгаар, хэзээ, юуг, яаж хэрэгжүүлэх вэ?

28. Баялгийн сүлжээгээ хөгжүүлэхийн тулд та ямар төлөвлөгөөтэй ажиллах зорилготой байна?

29. Өөрийн зөвлөх үйлчилгээ консултант хийх үйлчилгээндээ тохирох хамт олноо бүрдүүлэхэд та юу юу хийх төлөвлөгөөтэй байна?

30. Дасгалжуулалтын Академийн ямар хөтөлбөр сургалт боломжуудыг үйлчлүүлэгчдээ танилцуулахад танд тохиромжтой хялбар санагдаж байна?

31. Дасгалжуулалтын Академитай хамтран ажиллах аргачлал төлөвлөгөөнийхөө талаар бичнэ үү.

32. Үйлчлүүлэгчдээ Flow Consultant үйлчилгээгээ танилцуулахад та юуг хамгийн түрүүнд чухалчилж

өгвөл таны үйлчилгээний үнэ цэнэ илүү тод ойлгомжтой харагдана гэж найдаж байна?

33. Үйлчлүүлэгчээ та хаанаас олж, харилцаа өрнүүлэх бодолтой байна?

34. Үйлчлүүлэгчдээ Flow Consultant үйлчилгээг тань авахад ямаршуухан сэтгэл зүйн бэлтгэл ойлголтыг өгөх нь зүйтэй гэж бодож байна?

35. Таны маркетингийн арга барилд хамгийн тохиромжтой, хэрэгжүүлэхэд хялбар аргачлалууд юу юу харагдаж байна?

36. Та яагаад маркетинг хийх ёстой вэ?

37. Та маркетинг хийж чадахгүй бол яах вэ?

38. Хэрэв таны хийж буй маркетинг борлуулалт үр дүн гаргаж чадахгүй бол та яах вэ?

39. Маркетингаа амжилттай болгохын тулд таны хийх аргачлал ямар байх вэ?

40. Маркетингийн чадвараа хөгжүүлэхийн тулд таны нэмж судлах суралцах нөөц бололцоонууд юу харагдаж байна?

41. Танд Дасгалжуулалтын Академийн маркетингийн тус дэмжлэгүүдээс алийг нь яаж өөрийн Flow Consultant үйлчилгээндээ нэвтрүүлж гэж бодож байна?

42. Дасгалжуулалтын Академийн зүгээс танд ямар дэмжлэг илүү хэрэгцээтэй гэж бодож байна?

43. Бусад Flow Consultant-уудаасаа та ямар дэмжлэг туслалцаа авахыг та илүүд хүсэх вэ?

44. Дасгалжуулалтын Академийн Амбассадоруудтай хамтран ажиллах төлөвлөгөө зорилго байгаа юу? Байгаа бол энэ талаараа бичнэ үү.

45. Одоогоор та хэдэн хүнд зөвлөгөө өгч туршиж үзсэн бэ?

46. Та үйлчилгээгээ хэрхэн багцалж танилцуулах вэ? Үнийн тариф, үе шат, аргачлалт, хугацаа, багцныхаа онцлогоор нь тайлбарлаж бичнэ үү.

47. Таны хамгийн амжилттай сайн болсон зөвлөгөө үйлчилгээнээс та юуг ойлгож, өөртөө шингээж, урам авч, өөрийнхөө чадварыг олж танив? Энэ талаараа бичнэ үү.

48. Борлуулалтын үнэ тарифийнхаа талаар энд үйлчлүүлэгчдээ танилцуулах танилцуулгаа бичнэ үү.

49. Үйлчлүүлэгчээ урьж процессоо танилцуулах, юу хийх, яаж хийх, хэр удах гэх мэт дээр тайлбараа өгнө үү.

50. Үйлчлүүлэгчтэйгээ цаг тавьж ажиллахаас өмнө таны өөрийн бэлтгэл ажлууд юу байх вэ?

51. Амжилттай консултант зөвлөгөө авахын тулд үйлчлүүлэгч тань юуг зөв ойлгож мэдүүштэй байх учиртай вэ?

52. Консултант зөвлөгөө өгөх үедээ та ямар ямар асуудлыг хөндөж асуултаа асуувал үйлчлүүлэгчид тань үнэ цэнэ өгөх боломжтой вэ?

53. Үйлчлүүлэгч чинь анхаарлаа төвлөрүүлэхгүй сатаараад, шалтаг заагаад таны үйлчилгээг үл ойшоох шинж чанартай бол та яах нь зөв бэ? Юун дээр алдаатай, асуудал байна гэж та бодож байна? Энэ асуудлыг зохицуулахын тулд та яах хэрэгтэй гэсэн үг вэ?

54. Үйлчлүүлэгч чинь тест үр дүнгээ ойлгохгүй байвал яах вэ?

55. Үйлчлүүлэгчийн тест үр дүн өөрийнх нь зан чанартай нийцэхгүй байна гэх тохиолдолд та ямар зөвлөгөө өгөх вэ?

56. Үйлчлүүлэгч тань тестнээсээ гадна өөр проблем асуудалтай түүнээсээ болоод хүндрэл учраад байвал та юу зөвлөх вэ?

57. Таны зөвлөгөө цагтаа багтахгүй байвал яах вэ?

58. Таны үйлчилгээний нөхцөл ямар байх вэ? Ямар гэрээгээр зохицуулалт хийх вэ?

59. Үйлчлүүлэгч тань мөнгөгүй гээд консултант зөвлөгөөг тань авч чадахгүй бол яах вэ? Та ямар зохицуулалт хийх вэ?

60. Таны өгсөн зөвлөгөөг үйлчлүүлэгч тань үнэ цэнэгүй гэж гомдолловол та яах вэ?

61. Таны үйлчлүүлэгч гэр бүлийн хүчирхийлэлд өртдөг хүн бол та яах вэ? Яаж харилцаж, зөвлөгөө өгөх вэ?

62. Танай үйлчлүүлэгч өөртөө итгэлгүйгээс болоод таны өгсөн зөвлөгөөг хэрэгжүүлж чадахгүй бол яах вэ?

63. Таны үйлчилгээ чанар чансаатай, үнэ цэнэтэй гэдгийг харуулахын тулд та юу хийх нь чухал гэж үзэж байна?

64. Үйлчлүүлэгч таныг үнээ хямдруул, үнэтэй байна гэж гомдолловол та юу гэж тайлбарлах вэ?

65. Үйлчлүүлэгч танаас үнэгүй зөвлөгөө авдаг атлаа мөнгө төлөх хүсэлгүй бол яах вэ?

66. Үйлчлүүлэгч тань төлсөн мөнгөө буцааж авъя гэж хүсэлт гомдол гаргавал та яах вэ?

67. Таны ажилд хүмүүс сөрөг коммент өгвөл яах вэ?

68. Таны талаар зарим нэг хүн хов жив өрнүүлвэл та яах вэ?

69. Хүмүүс таны юунд илүү итгэж найдаж танаас зөвлөгөө авах ёстой вэ?

70. Та хувь хүн, гэр бүл, бизнесийн алинд нь илүү төвлөрч ажиллах вэ?

71. Таны сонгосон салбарт үйлчилгээний үе шатчилсан үнийн тариф ямар байх вэ?

72. Таны мэдэхгүй, үйлчилгээ өгдөггүй салбарт хүн зөвлөгөө өгөөч гэж хүсвэл та юу гэж хариулах вэ?

73. Таны консултант үйлчилгээгээ үзүүлэхээс өмнө та ямар ямар ажлуудыг бэлтгэл ажил гэж зэхэх вэ?

74. Таны консултант үйлчилгээгээ үзүүлэхдээ та ямар ямар ажлуудыг танилцуулга ажил болгох вэ?

75. Таны консултант үйлчилгээгээ үзүүлэх явцал та ямар ямар талаас нь зөвлөгөө хамруулах вэ?

76. Таны консултант үйлчилгээний дараа та ямар ямар ажлуудыг дүгнэлт хэсэгтээ багтаах вэ?

77. Та Flow Consultant үйлчилгээ үзүүлэх явцдаа алдаа гаргаснаа сүүлд олж мэдвэл яах вэ? Буруу зөвлөгөө өгсөн гэдгээ танин мэдвэл яах вэ?

78. Цаашид Flow Consultant-ынхаа чадварыг өсгөхийн тулд таны хийх ажлын төлөвлөгөөнүүд юу байна?

79. Таныг амжилттай сайн консултант болгоход тулгуур нөлөөлөх хүч тань юу гэж та бодож байна вэ?

80. Таныг уналтаас аврах арга техникүүд юу байх ёстой гэж та бэлтгэлээ базаах вэ?

81. Таны үйлчилгээний тариф бусад Flow Consultant-уудтай ижил түвшинд үнэлгээтэй, төстэй үнэ



ханшаар танилцуулагддаг байх нь яагаад чухал гэж бодож байна?

82. Хэрэв тан руу бусад Flow Consultant-ууд өөрийн үйлчлүүлэгчээ санал болгон танилцуулбал та яах вэ?

83. Ядуурлын сүлжээ гэж юуг хэлэх вэ? Ядуурлын сүлжээтэй харилцах таны хамгийн шилдэг аргачлал юу байх вэ?

84. Баялгийн Сүлжээгээ өсгөх таны аргачлалууд юу байна?

85. Үйлчлүүлэгчтэйгээ багахан зөрчилдөөн үүссэн гэж үзье, ийм үед үйлчлүүлэгчээ харилцаж ойлголцохын тулд та юу хийж харилцаагаа баталгаажуулах вэ?

86. Шилдэг Flow Consultant үйлчилгээ үзүүлэхэд танд зайлшгүй байх ёстой хөгжүүлэх шаардлагатай чадварууд юу байх вэ?

87. Ажлынхаа хажуугаар Flow Consultant үйлчилгээ үзүүлэхэд зав гарахгүй амжихгүй байвал яах вэ?

88. Таны анхаарал төвлөрөхгүй тохиолдолд яах вэ?

89. Та ядраад стресстээд байвал яах вэ?

90. Танай гэр бүлийн хүмүүс, найзууд Flow Consultant үйлчилгээний чинь талаар ойлгохгүй, таны үл ойшоож буруутгаад байвал яах вэ?

91. Сошиал медиа дээр Flow Consultant үйлчилгээний маркетинг хийх төлөвлөгөөнийхөө талаар дэлгэрэнгүй бичнэ үү.

92. Бизнесийн байгууллага таныг Flow Consultant үйлчилгээнийхээ талаар танилцуулах хүсэлт гаргавал та нэн тэргүүнд юу хийх вэ?

93. Үйлчлүүлэгч тань таны өгсөн зөвлөгөөг хэрэгжүүлж чадахгүйгээсээ болж хүндрэлд орохгүйн

тулд ямар ямар зөвлөмжүүдийг та сайтар хэлж танилцуулах вэ?

94. Үйлчлүүлэгч тань танд 1 удаа зөвлөгөө аваад үр дүн гаргаад, талархал илэрхийлээд танаас үргэлжлүүлж ямар зөвлөгөө чиглэлд туслалцаа боломжтой гэж та танилцуулах вэ?

95. Үйлчлүүлэгчийнхээ сэтгэгдэлийг та хэрхэн хүлээн авах вэ? Сэтгэгдэлийг нь та яаж ашиглах вэ?

96. Үйлчлүүлэгч тань сөрөг сэтгэгдэл өгсөн бол та яаж хандах вэ?

97. Үйлчлүүлэгчтэйгээ та ямар нэгэн эвгүй маргаан зөрчилдөөн үүсэх хэв маягт орсон бол та юун түрүүнд ямар арга хэмжээ авахыг хүсэх вэ?

98.



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

## 3-Р ХЭСЭГ. ТАНЫ ЧАДВАР

**F**low Consultant Certification сургалтынхаа хамгийн чухал хэсгийг танилцуулъя.

Энэ хэсгийг ажиллахдаа та олон олон үйлчлүүлэгчтэй харилцаж дадлага хийх боломжтой бөгөөд, таныг нийт 9 үйлчлүүлэгчтэй ажилласан репорт тэмдэглэлээ илгээхийг санал болгож байна.

1. Consultant үйлчлүүлэгчтэй ажилласан тэмдэглэсэн тэмдэглэлийг эндээс татаж аваад ашиглана уу.

2. 6 хүнтэй ажилласан, таны хамгийн шилдэг консултант зөвлөгөө өгсөн үйлчлүүлэгчтэй ажилласан тэмдэглэлийг дээрх хүснэгтийн дагуу тэмдэглэж бөглөөд бидэнд илгээнэ үү.

3. 3 хүнтэй ажилласан, таны хамгийн шилдэг консултант зөвлөгөө өгсөн үйлчлүүлэгчтэй ажилласан яриа бүхий видео бичлэгүүдийг бичээд, тухайн үйлчлүүлэгчтэйгээ ажилласан дээрх хүснэгтийг бөглөсөн тэмдэглэлийн хамтаар бидэнд илгээнэ үү.

# САНУУЛГА.

Дээрх 3 хэсэгт өгсөн зааварчилгааны дагуу материалаа бүрдүүлээд бэлэн болмогцоо дижитал хувилбараа (гадаадад эсвэл хөдөө орон нутагт амьдардаг бол) Solongo@monicabatsukh.com болон Nergui@monicabatsukh.com имэйлээр эсвэл хэвлэмэл хувилбараа (УБ хотод амьдардаг бол) Дасгалжуулалтын Академийн Улаанбаатар дахь оффист материалаа илгээнэ үү. Хэрэв илүү мэдээлэл туслалцаа хэрэгтэй бол 77156053, 99156053 утсаар лавлана уу.

Хэрэв тухайн оролцогч шалгаруулалтанд тэнцээгүй, шалгаруулалтанд огт оролцоогүйгээр 12 сараас хэтэрсэн тохиолдолд Консултант шалгаруулалтын хөлсний хураамжийг 150 000₮- өөр төлсөний дараа шалгаруулалтанд оролцох эрхээ нээлгэх болно.

Таны материалыг хүлээн авснаас хойш 1 сарын хугацаанд багтаж шалгаруулалтын үр дүнг мэдэгдэх болно. Танд амжилт хүсье!