



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

Flow Consultant-ын нэр: \_\_\_\_\_

Үйлчлүүлэгчийн нэр: \_\_\_\_\_

Үйлчлүүлэгчийн профайл: \_\_\_\_\_

	Гарсан эерэг үр дүн	Гарсан сөрөг үр дүн, хэрхэн сайжруулах аргачлал
БЭЛТГЭЛ		
ТАНИЛЦУУЛГА		
ЗӨВЛӨМЖ		
ДҮГНЭЛТ		



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

Flow Consultant-ын нэр: \_\_\_\_\_

Үйлчлүүлэгчийн нэр: \_\_\_\_\_

Үйлчлүүлэгчийн профайл: \_\_\_\_\_

		1-5 ОНОО	ТЭМДЭГЛЭЛ, КОММЕНТ, АМЖИЛТ, АЛДАА, САЙЖРУУЛАХ ЗҮЙЛ
ТАНИЛЦУУЛГА	Үйлчлүүлэгчид зөвлөмжийн зорилго, агууламж, арга барил, цаг, үр дүнг танилцуулах		
	Тестний талаар түүх, танилцуулга, цаг, үр өгөөжийг танилцуулах		
	Үйлчлүүлэгчтэйгээ гарах үр дүнд тулгуурлаж тодорхой ойлголцол гэрээ хийж зөвшилцөх		
ИТГЭЛ БА УРСГАЛ	Итгэлийн талаар үйлчлүүлэгчээсээ асууж ярилцах		
	Итгэл хүнд хэр нөлөөлж, ур чадвараа дайчлах хандлага болдог талаар тодорхой ярих		
	Урсгалын талаар ярилцах		
	Урсгал хүнд хэр нөлөөлж, ур чадвараа дайчлах хандлага болдог талаар тодорхой ярих		
	Үйлчлүүлэгчийн энергийн урсгалдаа орж, гардаг үе шалтгаануудын талаар дэлгэрэнгүй ярилцах		
	Үйлчлүүлэгчийн энергийн урсгалдаа ороход нь тохирох арга барилаа олж авахад ярих		
ЭНЕРГИ	Дайнамо энергийн онцлогтой хэрхэн харилцах аргыг ярилцах		
	Блэйз энергийн онцлогтой хэрхэн харилцах аргыг ярилцах		
	Темпо энергийн онцлогтой хэрхэн харилцах аргыг ярилцах		
	Стиль энергийн онцлогтой хэрхэн харилцах аргыг ярилцах		

		1-5 ОНОО	ТЭМДЭГЛЭЛ, КОММЕНТ, АМЖИЛТ, АЛДАА, САЙЖРУУЛАХ ЗҮЙЛ
ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ	Үйлчлүүлэгчийн үндсэн профайлын онцлогийг ярилцах		
	Үйлчлүүлэгчийн өөрийн профайлын онцлогыг дурсамж, арга барил, танин мэдэх, амжилтын түүх, унасан түүхүүдийн тухай ярилцах		
	Профайлын хэв маяг, энерги, цаг хугацаа, үнэ цэнэ солилцоо, үүрэг роль, манлайлах чадвар		
	Үйлчлүүлэгчийн үнэ цэнэ ба Солилцооны хэв маяг		
	Үйлчлүүлэгчийн баялгийн 9 түвшин одоогийн түвшингийн асуудал бэрхшээлүүд		
	Үйлчлүүлэгчийн баялгийн 9 түвшин дараагийн түвшинд хүрэх арга замууд		
ХОЁРДОГЧ ПРОФАЙЛ	Хоёрдогч профайлуудын онцлог шинж чанарууд, зорилгын тухай		
	Үйлчлүүлэгчийн нөхцөлд хоёрдогч профайлуудыг ашиглах бодит аргачлалуудыг ярилцах		
	Багийн үүрэг роль, баг бүрдүүлэх хэв маяг		
	Багийн ажиллагаагаа хөгжүүлэх аргачлалууд		
ҮР ДҮН, ҮНЭ ЦЭНЭ	Үйлчлүүлэгчтэй ажиллах үед сонсох чадварын үзүүлэлт		
	Үйлчлүүлэгчийн онцгой нөхцөл байдлаас суралцсан, үнэ цэнэ өгч чадсан эсэх үзүүлэлт		
	Үйлчлүүлэгчийн үйлдэл хийхээр тохирсон чиглэл олж авахад үзүүлсэн үзүүлэлт		
	Үйлчлүүлэгчийн сэтгэл ханамжийн түвшин		
	Үйлчлүүлэгчийн цаашдын зорилго, хөгжлийн гарц		

Доорх зайнд үйлчлүүлэгчтэй ажиллах явцад суралцсан болоод ажигласан ажиглалтууд таны консултант зөвлөгөө өгөх үйлчилгээний чадвар чанар чансаанд нөлөөлөхүйц тэмдэглэлүүдээ бичнэ үү.

Бусад тэмдэглэлүүд ...