

## **Типовой семинар по ключам «9ключей бизнеса»2007**

Каждый семинар предваряет рекламная акция

- Проблемная статья
- Рассылка приглашений
- Реклама в СМИ
- Раздаточные материалы (Приглашения-буклеты, билеты, программки)

(Необходимо продумать состав VIP-персон, пользующихся правом бесплатного посещения семинара)

### **Структура семинара**

1. Начало с 12.00 до 12.30
  - 1.1. Сбор, заполнение анкет, чай-кофе.
  - 1.2. Знакомство и представление, регламент работы.
  - 1.3. Разогрев
2. Введение в проблему с 12.30 до 14.00
  - 2.1. Преимущества и недостатки различных методик, узкие места проблемы.
  - 2.2. Суть 9КБ, актуальность и преимущества
  - 2.3. Кейс на задачу по проблеме
  - 2.4. Разбор кейса и теория (базовые методы решения по 9КБ)
  - 2.5. презентация продолжения (затравка на дальнейшее)
3. Обед с 14.00 до 14.30
4. Методика решения ключа по 9КБ с 14.30 до 16.00
  - 4.1. Разогрев
  - 4.2. Теория решений по таблицам ключа
  - 4.3. Деловая игра
  - 4.4. Кофе-брейк
  - 4.5. Разбор результатов
  - 4.6. Обмен мнениями(обратная связь) и впечатлений о достигнутом
  - 4.7. Примеры из практики
  - 4.8. Тестовая работа на закрепление
  - 4.9. Вручение Сертификата-Ключа (именные)
  - 4.10. Презентация дальнейших семинаров
  - 4.11. Съемка на общую фотографию.
  - 4.12. Прощание.