

**НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНСТВО РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ,
ТУРИЗМА И КУЛЬТУРЫ**

Северо-Западный департамент ISMC

Клуб партнеров Национального агентства

**Санкт-Петербург
2007**

Методология "9 ключей
бизнеса"

Повестка дня:

- Учреждение Клуба членов Национального агентства развития инвестиций, туризма и культуры;
- Обсуждение концепции развития Клуба;
- Обзор тем открытых встреч Клуба сезона «Зима-Весна 2008».

Зачем это надо Вам?

- **Вы хотите заработать больше денег?**
- Вы хотите привлечение новых клиентов и укрепить отношения со старыми?
- Вы заинтересованы в рекламе Ваших организаций?
- Вы хотите повысить статус?
- Вы хотите получить новые дополнительные пути вывода на рынок новых продуктов и услуг?
- Вы заинтересованы в «вышкаливании» Вашего персонала?
- Вы хотите сократить Ваши бизнес-издержек и затраты на транзакции?
- Вы хотите безопасного отдыха и делового общения с равными по статусу?
- Вас интересуют госзаказы и лобби?
- Вы хотите заботиться о родных и близких?
- **Вам нравится хорошо жить?**



Как Вы можете этого достичь?

- Программа для собственников и Генеральных директоров
- Программа для исполнительных директоров, заместителей генерального директора, директоров по направлениям бизнеса
- Программа повышения эффективности бизнеса компаний – Партнеров Национального Агентства



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

- Цель: Дополнительные возможности для бизнеса и отдых
- Уникальность: Безопасность и конфиденциальность
- Форма: Клуб



Программа для исполнительных директоров, заместителей генерального директора, директоров по направлениям бизнеса

- Цель: Экономия времени при достижении целей бизнеса
- Уникальность: Использование современных инструментов управления
- Форма: Бизнес-семинары



Программа повышения эффективности бизнеса компаний – Партнеров Национального Агентства

- Цель: Развитие конкурентных преимуществ компаний
- Уникальность: Использование современных методик стратегического управления
- Форма: Бизнес-сопровождение



Программа для собственников и Генеральных директоров

- **Под эгидой:** Управления по туризму Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга
- **Гарантируется:** Профессионализмом персонала и опытом Учредителей Агентства



Программа для собственников и Генеральных директоров

1. Встречи с успешными людьми (мастер класс с известным человеком)
2. Неформальные встречи в формате «АРТ-ПРЕЗЕНТАЦИЯ»
3. Бизнес-туры за рубеж для встреч в формате «Круглый стол» или «Биржа контактов»
4. Бизнес-туры в регионы для встреч в формате «Круглый стол» или «Биржа контактов»
5. Взаимное проникновение бизнеса членов клуба через мини-презентации
6. Приглашение на собрания клуба сторонних организаций на мини-презентации членов клуба
7. Специальные программы для жен и родственников членов клуба (что бы они могли разговаривать на одном языке):
 1. Программы бизнес-обучения
 2. Посещения арт-галерей и выставок моды
 3. Участие в благотворительных акциях
 4. Создание дамского клуба
8. Семинары по тематике, заказанной членами клуба с приглашением сторонних организаций и личностей
9. Конференции по тематике, заказанной членами клуба с приглашением сторонних организаций и представителей власти
10. Программы отдыха:
 1. Заказ билетов в театры и на концерты
 2. заказ жд и авиа- билетов
 3. Путевки
 4. VIP-туры
11. Экзотические тренинги с выездом на курорты
12. Лоббирование интересов членов клуба в Правительстве и городской Администрации
13. Заказ в аккредитованных СМИ статей о каждом члене клуба
14. Предоставление места для неформальных переговоров и картельных соглашений
15. Практическая помощь в урегулирование конфликтов и решении споров
16. Индивидуальный коучинг
17. Закрытые VIP-вечеринки без галстуков и посторонних
18. Закрытые концерты для членов клуба
19. Презентации новых экзотических ресторанов и шоу-программ



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

1. Встречи с успешными людьми (мастер класс с известным человеком)



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

2. Неформальные встречи в формате «АРТ-ПРЕЗЕНТАЦИЯ»



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

3. Бизнес-туры за рубеж для встреч в формате «Круглый стол» или «Биржа контактов»



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

4. Бизнес-туры в регионы для встреч в формате «Круглый стол» или «Биржа контактов»



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

5. Взаимное проникновение бизнеса членов клуба через мини-презентации



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

6. Приглашение на собрания клуба сторонних организаций на мини-презентации членов клуба



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

7. Специальные программы для жен и родственников членов клуба (что бы они могли разговаривать на одном языке):
 1. Программы бизнес-обучения
 2. Посещения арт-галерей и выставок моды
 3. Участие в благотворительных акциях
 4. Создание дамского клуба



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

8. Семинары по тематике, заказанной членами клуба с приглашением сторонних организаций и личностей



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

9. Конференции по тематике, заказанной членами клуба с приглашением сторонних организаций и представителей власти



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

10. Программы отдыха:

- Проведение VIP балов
- Заказ билетов в театры и на концерты
- Заказ ж\д и авиа- билетов
- VIP-туры, путевки
- Заказ других VIP услуг



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

11. Экзотические тренинги с выездом на курорты



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

12. Лоббирование интересов членов клуба в Правительстве и городской Администрации



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

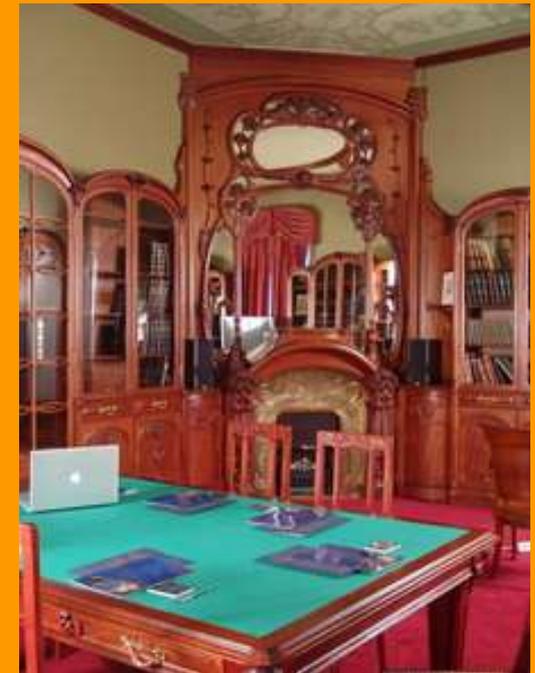
13. Заказ в аккредитованных СМИ статей о каждом члене клуба



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

14. Предоставление места для неформальных переговоров и картельных соглашений



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

15. Практическая помощь в урегулирование конфликтов и решении споров



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

16. Индивидуальный коучинг



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

17. Закрытые VIP-вечеринки без галстуков и посторонних



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

18. Закрытые концерты для членов клуба



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для собственников и Генеральных директоров

19. Презентации новых ресторанов и шоу-программ



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для исполнительных директоров, заместителей генерального директора, директоров по направлениям бизнеса

- **Под эгидой:** Северо-Западного департамента Международного общества менеджеров и руководителей социально-ответственного бизнеса
- **Гарантируется:** Методологией «9 ключей бизнеса»



Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа для исполнительных директоров, заместителей генерального директора, директоров по направлениям бизнеса

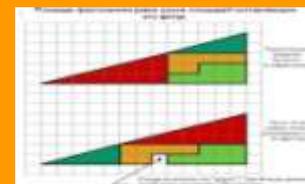
- Тематический блок – 12 модулей (56 семинаров)
- Специальный блок – 13 курсов лекций



Программа для исполнительных директоров, заместителей генерального директора, директоров по направлениям бизнеса

Тематический блок:

- Современные инструменты управления бизнесом – формула успеха.
- Ресурсы компании – как не проесть, но преумножить
- Процессы – как грамотно построить процессное управление
- Технологии – опыт упущенных возможностей и уроки ненужных трат
- Шаблоны управления предприятием
- Переходим на контроль – как не задавить людей и заставить их генерировать идеи
- Инструменты превращения элементов культуры в рычаги управления – как «не утонуть» в имидже
- Знания – сила компании, как не стать зависимыми от ключевых сотрудников
- Работа с персоналом – риски и дипломатия
- Инструменты сильного руководства – новое и забытое старое
- Разработка стратегии предприятия
- Бизнес - как он есть.



Программа для исполнительных директоров, заместителей генерального директора, директоров по направлениям бизнеса

Специальный блок:

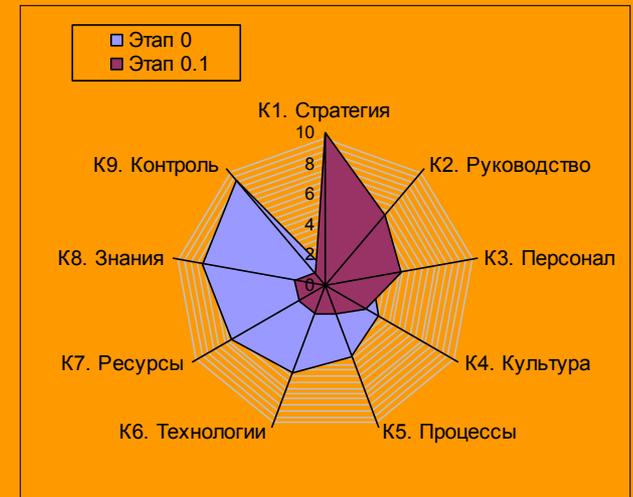
1. Курс «Искусство продаж»
2. Курс «Деловой Английский»
3. Курс «Системы менеджмента качества»
4. Курс «Внесудебное урегулирование споров (конфликтология бизнеса)»
5. Курс «Управление персоналом»
6. Курс «Устройство, обслуживание и ремонт автотранспортных средств»
7. Курс «Клининг и клининговый бизнес - организация, персонал, технологии»
8. Курс «Экология и охрана окружающей среды для производственной компании»
9. Курс «Рекрутинг персонала из стран ближнего зарубежья»
10. Курс «Безопасность бизнеса»
11. Курс «Управление многоквартирным домом»
12. Курс «Психология общения»
13. Курс «Промышленные отходы»

Методология "9 ключей
бизнеса"



Программа повышения эффективности бизнеса компаний – Партнеров Национального Агентства

- Тестирование сбалансированности системы менеджмента компании для локализации точек «разрыва» в организационно-процессной матрице управление
- Разработка мероприятий по устранению «разрыва»
- Построение профиля ключевых компетенций компании и их развитие
- Бизнес-сопровождение

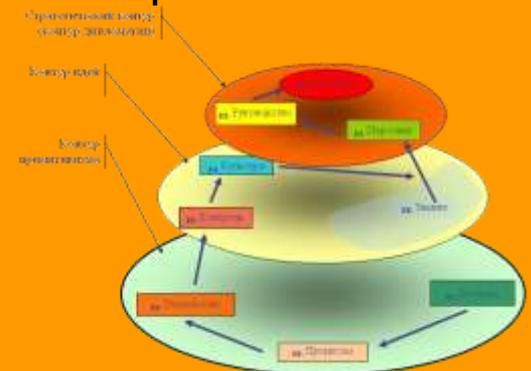


Методология "9 ключей
бизнеса"

Программа повышения эффективности бизнеса компаний – Партнеров Национального Агентства

Дополнительные возможности для компаний:

- Проведение оценки состояния менеджмента компании и подготовка их для внешнего аудита со стороны потенциального Заказчика
- Помощь в проведении самооценки и подготовке отчетов по модели Премии по качеству
- Оценка персонала компаний, построение профиля компетенций персонала и помощь в создании корпоративного университета
- Тренинг и групповое обучение команд, в том числе проектных команд
- Разработка по заказам компаний учебных кейсов и тренингов.



Методология "9 ключей
бизнеса"



Стратегия представляет собой создание
посредством разнообразных действий
уникальной и ценной позиции
(М.Портер)

Выводы:

Вы можете заработать больше денег?



Вы можете привлечь новых клиентов и укрепить отношения со старыми?

Вы можете рекламировать Ваши организации?

Вы можете повысить статус?

Вы можете получить новые дополнительные пути вывода на рынок новых продуктов и услуг?

Вы можете «вышкаливать» Ваш персонал?

Вы можете сократить Ваши бизнес-издержек и затраты на транзакции?

Вы можете получить безопасный отдых и деловое общение с равными по статусу?

Вы можете получить госзаказы и лобби?

Вы можете заботиться о родных и близких?

Вы можете жить лучше?



**НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНСТВО
РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ, ТУРИЗМА И
КУЛЬТУРЫ**

Северо-Западный департамент ISMC

**«Презентация Клуба
партнеров
Национального
агентства»**

**Санкт-Петербург
2007**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



**Виноградова
Ольга Владимировна**



**Яковлев
Александр Викторович**



**Бойцов
Андрей Александрович**



**Пиотровская
Елена Маркеловна**

Методология "9 ключей
бизнеса"

www.ismss.ru