

КАК ОРГАНИЗАТОРУ
МЕРОПРИЯТИЙ НАЙТИ СВОЙ
УНИКАЛЬНЫЙ «ПОЧЕРК»?

ОБО МНЕ И КОМПАНИИ

ЧЕРНЫШЕВСКИЙ СЕРГЕЙ + СТО КОНГРЕСС

- В компании - последние 28 лет
- Последние 18 лет – организуем деловые, научные и медицинские мероприятия
- 2023 год – 200+ мероприятий от 150 до 4000 человек
- Своя платформа Med.Studio
- Являемся членами: IARCO, MRI и РСВЯ



Как сделать бизнес по организации мероприятий успешным?

Успешный бизнес – не про оригинальность, а про умение доставить **ценность**. При этом вас должны запомнить.

Как? Давайте это обсудим!

Как мы принимаем решения (в том числе решение об участии в мероприятии)?

РЕШЕНИЕ = ЦЕННОСТЬ - БОЛЬ

ВЫВОД:



ЦЕННОСТЬ



БОЛЬ

Что такое ценность?

ДЛЯ УЧАСТНИКА

- Обучение (профессиональное развитие)
- Общение (нетворкинг)
- Мотивация (вдохновение), выход из рутины

ДЛЯ СПИКЕРА

- Возможность поделиться опытом и продвинуть свои идеи
- Возможность собрать сообщество единомышленников
- Доход

ДЛЯ КОМПАНИИ

- Продвижение продуктов и услуг
- Сбор информации
- Продажи

ПОДНИМАЕМ ИЛИ УЛУЧШАЕМ

Что такое боль?

ДЛЯ УЧАСТНИКА

- Бессмысленно потраченное время
- Неэффективно потраченные деньги
- Дискомфорт и неудобство

ДЛЯ СПИКЕРА

- Всё, что актуально для простого участника
- Пустой зал или отсутствие интереса аудитории
- Потеря репутации

ДЛЯ КОМПАНИИ

- Бессмысленно потраченное время (учитывая подготовку)
- Неэффективно потраченные деньги

УБИРАЕМ ИЛИ СНИЖАЕМ

Во всем важен баланс...

- Интересов стейкхолдеров (участников, спикеров, компаний, организаторов и государства)
- Ожидаемого и получаемого
- Ценны и ценности
- Работы и отдыха
- Теории и практики
- Ярких выступлений и жарких дискуссий
- Технологий и человеческого (здравствуй, online vs offline)
- Инноваций и традиций
- Эмоций и рациональности

Но как стать ежиками?!!

- Быть в поиске
- Проявлять уважение
- Не торопиться

Создание ценности на примере удовлетворения потребности в обучении?

КАК ОБУЧАЮТСЯ ВЗРОСЛЫЕ. УСВОЕНИЕ МАТЕРИАЛА

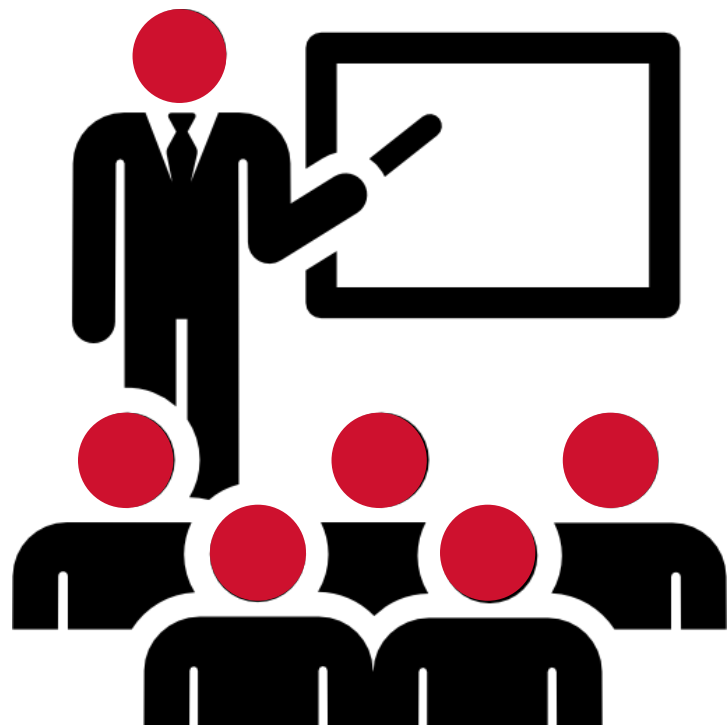


Пирамида наглядно демонстрирует преимущество практических форматов обучения перед теоретическими при усвоении информации.

Скажи мне, и я забуду. Покажи мне, и я запомню.
Позволь мне сделать, и это станет моим навсегда!

Форматы очных мероприятий

ОБУЧЕНИЕ



Форматы очных мероприятий

УЛУЧШАЕМ ОБУЧЕНИЕ



- Больше времени на общение лекторов с залом, вопросы и дискуссии – не менее 20 минут после каждой сессии
- Больше форматов, предполагающих дискуссии лекторов: дискуссионные клубы, круглые столы, дебаты лекторов, блиц-интервью, открытые лекции на стендах
- Форматы для общения участников с лекторами и друг с другом: интерактивное голосование, кофе-брейки с экспертами, бизнес-завтраки с ответами на вопросы делегатов, контроль знаний участников перед секциями, живые опросы для улучшения обучения врачей и пр.

Описание каждого формата – на следующих слайдах

Форматы очных мероприятий

ДИСКУССИОННЫЕ КЛУБЫ



- Эксперты дискуссионного клуба - ведущие лекторы, **каждый из которых отстаивает свою точку зрения по теме дискуссионного клуба**
- Время выступления лектора: **10-15 минут**
- Приветствуются **дискуссия** и **вопросы из зала**
- Заблаговременно готовятся вопросы для **интерактивного голосования** делегатов

Формат мотивирует экспертов подбирать взвешенные, обоснованные и доказательные аргументы. Оппоненты будут отстаивать альтернативные точки зрения. И зал по итогам дискуссии будет голосовать за одну из позиций.

Форматы очных мероприятий

ОТКРЫТЫЕ ЛЕКЦИИ И МАСТЕР-КЛАССЫ НА СТЕНДАХ



- Открытые лекции от компаний спонсоров на стендах - – доклад от уважаемого спикера с разбором клинического случая, практическими примерами, видео материалами).
- Мастер классы по обучению работы с оборудованием, инструментарием и пр.
- Допустимо проведение после сателлита спонсора, где спикер пригласит участников на стенд, где наглядно покажет как работать с тем, о чем он только что рассказал
- Важно **анонсировать событие среди целевой аудитории**: перед и во время мероприятия
- Организовано в перерыве между секциями - не в параллели с научной программой

ВОВЛЕЧЕНИЕ. ПОДДЕРЖКА СПОНСОРОВ – ДА!

Форматы очных мероприятий

КОФЕ-БРЕЙКИ С ЭКСПЕРТАМИ



- В программу включается секция, где лекторы высказывают различные точки зрения по теме
- Лекторы вовлекают аудиторию в диалог, задают вопросы залу, дискутируют между собой.
- Сразу после этой секции наступает **время кофе-брейка**.
- Каждый **спикер работает за своим столиком**. Номер столика заранее известен аудитории
- Делегаты могут подойти к столику и задать вопрос эксперту, не испытывая стеснения (как когда вопрос задается в микрофон на весь зал)

Это воодушевит, вдохновит их и упростит им задачу практического применения новаторств, озвученных лекторами. Поддержка спонсоров – ДА!

Форматы очных мероприятий

ДЕБАТЫ ЛЕКТОРОВ



- На сцене выступают 2 лектора, каждый из которых отстаивает свою точку зрения по теме. Их мнение – диаметрально противоположно
- Время выступления лектора: 15-20 минут
- Приветствуются вопросы из зала
- По итогам дебатов делегаты в зале голосуют за позицию одного из лекторов. Итоги голосования поочередно выводятся на экран
- Голосование показывает, кто из экспертов вызвал большее доверие аудитории
- Ведущий подводит итоги дебатов и голосования

ВОВЛЕЧЕНИЕ. МОТИВАЦИЯ. ПОДДЕРЖКА СПОНСОРОВ – ДА!

Форматы очных мероприятий

РАЗБОР КЕЙСА (Case Study)

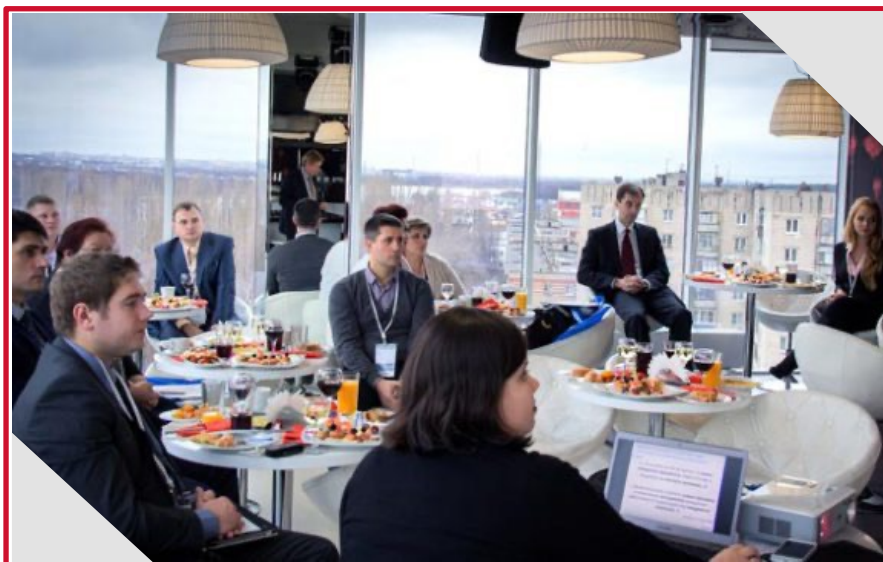


- Совместный разбор конкретного кейса, предполагающий презентацию изначальных условий, затем работу в малых группах по решению этого кейса, затем презентацию результата группе экспертов
- Спикер задает вопросы, вовлекает, провоцирует, предлагает решения, интригует аудиторию
- Часто такие «разборы» делаются совместно с «панелью», президиумом или модератором секции, чтобы залы было проще вовлечься и начать задавать вопросы и предлагать решения

ВОВЛЕЧЕНИЕ. МОТИВАЦИЯ. ПОДДЕРЖКА СПОНСОРОВ – ДА!

Форматы очных мероприятий

ЗАВТРАК С ЭКСПЕРТАМИ

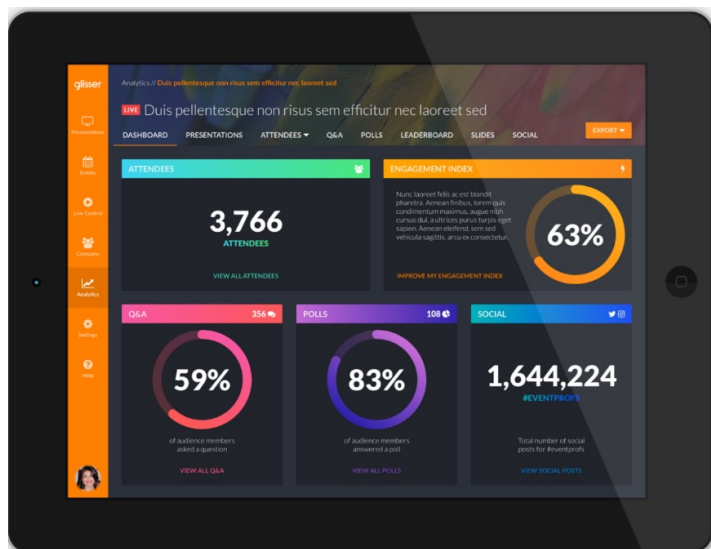


- Завтрак проводится **для узкого круга участников**, которые заранее регистрируются, количество мест ограничено
- Заранее обозначаются **лекторы и темы их выступлений**
- Во время секций этих экспертов, первого или второго дня мероприятия, **делегаты в зале имеют возможность задавать вопросы экспертам.**
- Вопросы можно написать **через мобильное приложение** (если оно есть) или **опустить записку в урну.**

Предусмотрены призы от спонсора за лучшие вопросы. **ВОВЛЕЧЕНИЕ. МОТИВАЦИЯ**

Форматы очных мероприятий

ЖИВЫЕ ОПРОСЫ И ГОЛОСОВАНИЯ



- Медицинские эксперты представляют **все необходимые материалы и вводные для разбора клинического случая**
- Специалистам в зале предлагается выбрать сначала – варианты обследований с помощью интерактивного голосования
- Приводятся результаты обследований - после этого нужно выбрать лучшее лечение
- Когда голоса отданы результаты выводятся на экран.
- Затем эксперты анализируют результаты и дают свои рекомендации относительно лечения таких больных

ВОВЛЕЧЕНИЕ. МОТИВАЦИЯ. ПОДДЕРЖКА СПОНСОРОВ – ДА!

Форматы очных мероприятий

КОНКУРС МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ



- **Цель проекта** – дать возможность молодежи реализовать свой творческий и научный потенциал, достичь успеха за счет развития своих идей под руководством или поддержкой опытных специалистов, за счет внедрения разработок, а также получить признание профессионального сообщества.
- **Участники** – научные работники, преподаватели, студенты, магистранты, аспиранты, докторанты образовательных организаций, а также специалисты, работающие в различных отраслях медицины, возраст которых не превышает 35 лет на день проведения конкурса.
- **Суть идеи** – в рамках заявленной темы мероприятия, выбрать направления разработок, в которых молодые ученые могут представить свои работы. Конкурс проектов проводить до мероприятия, молодые таланты присылают свои проекты, наши светила их изучают и выбирают наиболее интересные или перспективные проекты.
- В рамках проекта организовать **Премия за достижения в области инноваций**. Лауреаты определяются оргкомитетом по отраслевым номинациям. **Лауреаты получают свои награды.**

ВОВЛЕЧЕНИЕ. МОТИВАЦИЯ. ПОДДЕРЖКА СПОНСОРОВ – ДА!

Форматы очных мероприятий

ТРЕНИНГИ



Запись проводится заранее

- Ораторское мастерство и Искусство переговоров
- Управленческие навыки руководителей в области здравоохранения
- Сервис в медицине
- «Эффективная презентация»
- «Как и зачем врачу говорить со СМИ»
- «Зачем врачам продвижение в соцсетях?»
- Юридическая грамотность врача и руководителей здравоохранения

ВОВЛЕЧЕНИЕ. МОТИВАЦИЯ. ПОДДЕРЖКА СПОНСОРОВ – ДА!

Форматы очных мероприятий

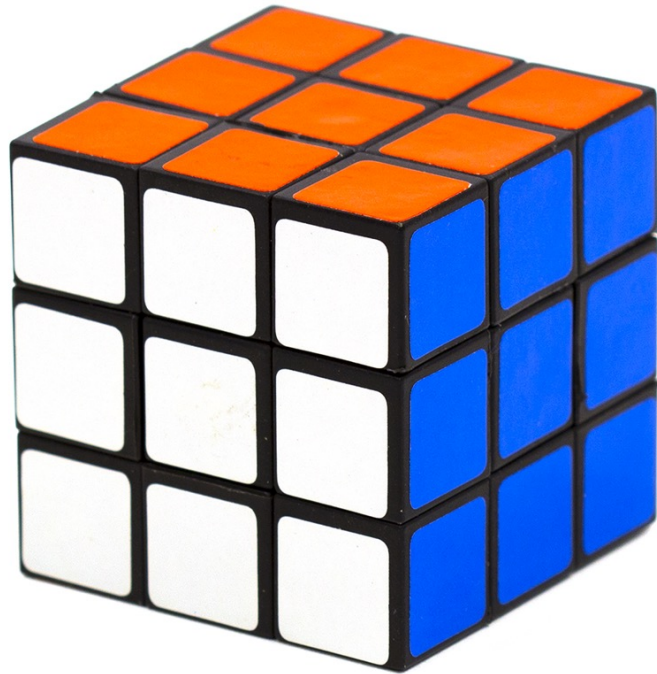
КВИЗЫ со СПИКЕРАМИ и ДЕЛЕГАТАМИ



- Собираются команды, состоящие из спикеров, делегатов и представителей компаний
 - Участники разделены на команды, ведущий задает ряд вопросов, основанных на научной программе, и дает командам угадать правильные ответы
 - Ответы сформированы в рейтинге (от наиболее часто встречающихся к редко встречающимся)
 - Команда, которая первая нажимает на кнопку, первая отвечает на вопрос. Если команда угадала один из трех лучших ответов из результатов опроса, она набирает очки
- Преимущество постановки вопросов состоит в том, что так мы заставим людей задуматься над темой и раскрыть пробелы в знаниях, которые необходимо будет заполнить позже в течение дня. Этот формат также предложит делегатам обзор тем и позволит выбрать докладчика, от которого они хотели бы получить больше информации.

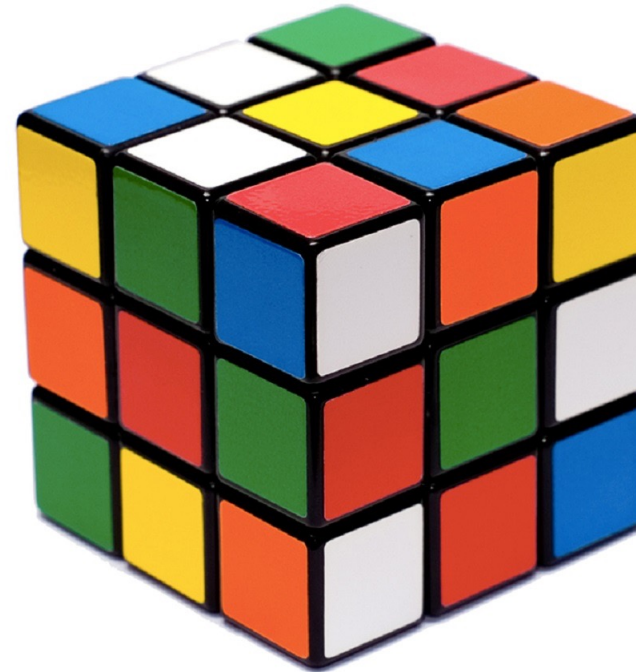
ВОВЛЕЧЕНИЕ. МОТИВАЦИЯ. ПОДДЕРЖКА СПОНСОРОВ – ДА!

КУБИК РУБИКА И УНИКАЛЬНОСТЬ



Количество базовых цветов

6



Количество комбинаций

43 252 003 274 489 856 000

ПРИМЕР. ИЗ ПОСЛЕДНЕГО

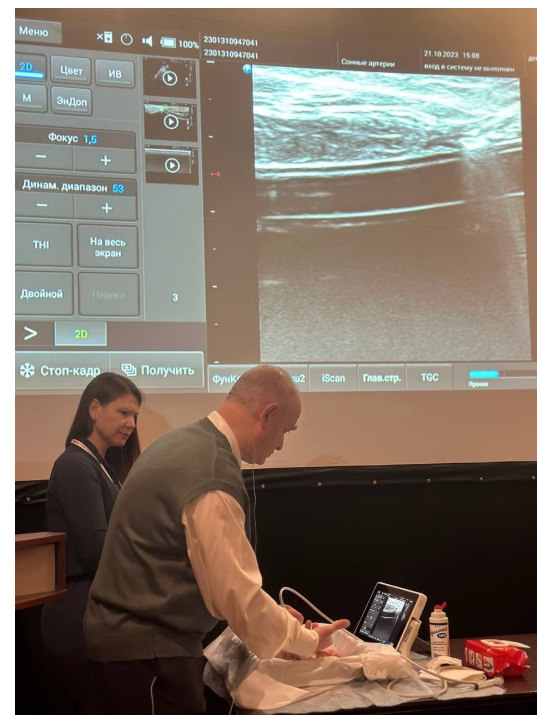
Конференция «КИНК КЛУБ»



В рамках конференции прошел флешмоб «Я_остался_с_ногой», в котором врачи присылали фотографии своих пациентов, которые успешно победили критическую ишемию нижних конечностей.



Одной из самых интересных частей конференции стал мастер-класс по использованию УЗИ аппарата в рентгеноперационной. Проводили показательные исследования на мобильном УЗИ аппарате, в качестве подопытного был один из представителей компании и свиношка (скорее только ее шея)



ПРИМЕР. ИЗ ПОСЛЕДНЕГО

👹 В завершении программы состоялась игра **МанчКИНК**, в которой участники в интерактивном формате разбирали клинические случаи



НО ПОМНИТЕ!



Для начала научитесь рисовать и писать как старые мастера, а уж потом действуйте по своему усмотрению - и вас всегда будут уважать.

Сальвадор Дали

И КАК ЖЕ ПОСЛЕ ВСЕГО НАЙТИ СВОЙ ПОЧЕРК?





СТО КОНГРЕСС

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
КОНГРЕСС-ОРГАНИЗАТОР

Будем рады поддержать Вас в развитии Ваших проектов!

www.ctocongress.ru