

Vademecum Gościa **BNI**

Szanowni Państwo,

Niezwykłe cieszymy się na nasze najbliższe spotkanie!

Mamy nadzieję, że wszystko aktualne i widzimy się w najbliższy piątek!

Poniżej przesyłamy kilka wskazówek - jak się przygotować i jak zmaksymalizować korzyści, jakie możesz wynieść z naszego spotkania. Liczymy na to, że będą one pomocne i unikniesz dzięki temu niespodzianek na miejscu.

Kilka wskazówek - jak się przygotować do spotkania:

- **Podczas spotkania obowiązuje strój biznesowy,**
Każdy z gości będzie miał szansę poznać członków BNI Speed podczas cotygodniowej prezentacji ich działalności,
- Każdy gość będzie mieć szansę na zaprezentowanie swojego biznesu w trakcie 30s autoprezentacji, warto zatem przygotować z góry kilka słów o sobie.

Imię, Nazwisko, Nazwa firmy, Branża, Zajmujemy się..., Na spotkanie zaprosił / ła mnie...,
Prezentuj krótko, tak żeby zaciekać swoim biznesem - na rozmowy przyjdzie czas podczas networkingu.
- Podczas dni branżowych zaprezentowany zostanie w odrębnej sekcji Tzw. Power Team, składający się z aktywnych członków danej branży oraz zaprezentowany zostanie schemat jego działania.
- Każdego tygodnia w grupie BNI Speed ma miejsce szczegółowa prezentacja dwóch członków grupy i ich biznesu.
- Na koniec po spotkaniu w części oficjalnej goście przechodzą na Śniadanie biznesowe i networking.
Po uprzednim zapoznaniu się z działalnością, siadamy do rozmowy z wybranymi członkami grupy lub innymi gośćmi w celu znalezienia wspólnych mianowników naszych biznesów.
- Na miejscu przy stoliku rejestracyjnym będzie możliwość zapłacenia za śniadanie kartą, a faktura zostanie wysłana przez Hotel na Państwa e-mail po podaniu numeru NIP firmy.

Dobre praktyki podczas spotkania BNI

- **Spotkanie rozpoczyna się w oficjalnej części o g. 7.00**, jednakże dobrą praktyką jest przybycie na miejsce **co najmniej pół godziny wcześniej**. Prawdziwy biznes tworzy się w kuluarach i to tam można tak na prawdę poznać ciekawe osoby - warto zatem zdążyć złapać razem „poranną kawę” przed spotkaniem i wiedzieć z kim usiąść,
- **Słuchaj uważnie**. W wypowiedziach członków grupy będą zawarte nasze zapotrzebowania i podziękowania za dokonane biznesy wewnątrz grupy. Może to akurat Ty masz kontakt do osoby którą my jesteśmy zainteresowani, lub pojawi się wśród nich nazwa firmy do której sam chcesz dotrzeć!
- **Notuj**. Ilość informacji jaka pojawia się podczas spotkania może przytłoczyć, zanotuj nazwy firm, lub członków z którymi chcesz porozmawiać. Na miejscu otrzymasz folder z listą członków grupy i miejscem na notatki.
- **Przygotuj za wczasu swoje zapotrzebowanie**. Z doświadczenia wiemy, że nie istnieje firma, która nie posiada zapotrzebowań. Chcesz dotrzeć do konkretnej firmy lub przyszłego kontrahenta? Wiesz kto byłby dla Ciebie świetnym klientem, ale nie wiesz jak „przebić się przez sekretariat” ze swoją ofertą? A może szukasz współnika?

Powiedz to wprost, „Szukam ciepłego kontaktu do firmy...” - Zdziwisz się, ale BNI otwiera drzwi i łączy bezpośrednio z zarządami przedsiębiorstw nie tylko w Polsce, ale i na świecie.

Zastanów się także co „boli” Waszą firmę? Co można usprawnić, aby zapewnić jej wzrost? Może brakuje Wam pracowników? Może procesy firmowe wymagają optymalizacji? Nie macie zaufanego prawnika, notariusza? A może planujecie rozbudowę swojej siedziby i nie wiecie gdzie zacząć?

W BNI znajdziecie rozwiązanie każdego problemu z jakim mierzy się współczesny biznes.

- Staraj się być **precyzyjnym**, jeżeli nie mówisz dokładnie czego potrzebujesz, innym będzie ciężko się tego domyślić.
- **Nie sprzedawaj - pomagaj**. W BNI jesteśmy nastawieni na obustronną pomoc naszym biznesom poprzez poszukiwanie rzetelnych kontaktów biznesowych sobie nawzajem. Słuchaj czego poszukują inni, być może masz taki kontakt i możesz się nim podzielić. Daj się poznać i mów głośno czego ty poszukujesz - ktoś na sali na pewno będzie miał dla Ciebie odpowiedni kontakt biznesowy, który może przerodzić się w dochodowy biznes.

Historia wielokrotnie pokazała, że przygotowani goście wychodzili z naszych spotkań z „interesem życia”.

- **Miej otwartą postawę, uśmiechaj się dużo i bądź skory/a do rozmowy**. To pomaga! Nie wiesz jak zacząć? „Cześć, czym się zajmujesz?” - to pytanie otwiera każdą możliwą dyskusję biznesową.



Givers Gain®

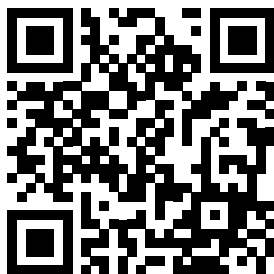


www.biznesprzezrekomendacje.pl

Podsumowanie:

1. Napisz zawczasu swoją **autoprezentację**,
2. Pomyśl o swoim **zapotrzebowaniu**,
3. Przeglądnij aktualną listę członków grupy
Znajdziesz ją pod adresem:
<https://bnipolska.pl/grupa/speed>

lub użyj tego kodu QR:



4. Przyjedź na spotkanie **pół godziny wcześniej**,
5. Pamiętaj o **stroju biznesowym** oraz wizytówkach,
6. Notuj podczas oficjalnej części spotkania,
7. W trakcie networkingu staraj się
być otwartym i uśmiechniętym,
8. Nie sprzedawaj, **pomagaj**.

Udanego biznesu

Givers Gain®