

BNI

bettertogether™



Manual Działu Rozwoju

Spis Treści



“ Człowiek może osiągnąć wszystko, czego pragnie,
jeśli tylko pomoże innym w osiągnięciu tego,
czego oni pragną.” ~ **Autor nieznany**

1.	CO POWINIENIEŚ WIEDZIEĆ O BNI?	6
1.1	Organizacja BNI	6
1.2	Model biznesowy oraz struktura organizacyjna BNI	6
1.2.1	BNI na świecie	7
1.2.2	BNI w Polsce	8
1.3	Filozofia i wartości BNI	10
1.4	Historia BNI	13
1.5	Jak działamy	14
1.5.1	Rekomendacje biznesowe	14
1.5.2	Networking	14
1.5.3	Budowanie społeczności	15
1.6	W jakim otoczeniu funkcjonujemy	16
2.	JAK POMAGAMY PRZEDSIĘBIORCOM?	18
2.1	Kim są Członkowie BNI?	18
2.1.1	Idealny kandydat do BNI	18
2.1.2	Zagadnienia twarde - firma, pozycja w firmie	19
2.1.3	Zagadnienia miękkie (mindset)	19
2.2	Potrzeby Członków BNI	19
2.3	Ekosystem BNI	21
2.3.1	Marki w ramach Grupy kapitałowej	21
2.3.2	Produkty i usługi w BNI	22
2.3.3	Wizja przyszłości	22
3.	POSZUKIWANIE KANDYDATÓW	23
3.1	Prospecting	23
3.2	Branże, specjalizacje oraz typy firm	27
3.3	Lista przykładowych branży i typów firm które mogą odnosić korzyść z działania w BNI	28
3.4	Kogo szukać?	30
3.5	Segmentacja	31
3.6	Porządek w procesie - aspekty administracyjne	32
4.	CUSTOMER JOURNEY - ANGAŻOWANIE KANDYDATÓW	34
4.1	Teoria oraz znaczenie wyrażenia	35
4.2	Jak dotrzeć do kandydatów?	35
4.3	Kontakt z kandydatem, komunikacja - podstawowe zasady	39
4.4	Zapraszanie Gości na spotkanie Grupy	41
4.5	Schematy rozmowy - zapraszanie Gości na spotkanie BNI	42
4.6	Dodatkowe materiały i techniki ułatwiające zapraszanie	52
4.7	Spotkanie Grupy	54
4.8	Follow up telefoniczny po spotkaniu Grupy	55
4.9	Spotkania 1 na 1 z kandydatami	60
4.10	Arkusz aplikacyjny do Grupy BNI	61
4.11	Spotkanie z kandydatem - etap drugi - przedstawienie rozwiązań	66
4.12	Slajdy na spotkanie z kandydatem	71
4.13	Spotkanie z kandydatem - etap trzeci - obiekcje	72
4.14	Rozwój Grupy przez Power Teamy	82
4.15	Techniki obrony ceny	92
4.16	Techniki zamykania sprzedaży	97
4.17	Materiały dla ambitnych	110
5.	PODSUMOWANIE	119



Witaj!

Gratulujemy dołączenia do struktur BNI. Bardzo cieszymy się, że jesteś z nami. Wierzymy, że razem możemy „zmieniać sposób, w jaki Polska robi biznes”, ułatwiając przedsiębiorcom rozwój ich firm.

Niniejszy podręcznik dotyczy jednego z najważniejszych obszarów działania BNI jako firmy - obszaru związanego ze sprzedażą. To od sprzedaży - znalezienia właściwych osób oraz pokazania im wartości z działania z nami - wszystko się zaczyna.

W tym podręczniku znajdziesz wszelkie potrzebne Ci informacje, dzięki którym będziesz w stanie efektywnie pokazać wartość z działania w BNI, odpowiedzieć na pytania kandydatów oraz zorganizować swoją pracę. Znajdziesz tutaj:

- a. wyjaśnienie filozofii BNI - misji i wartości - tak ważnych w naszej organizacji,
- b. wszelkie praktyczne narzędzia, na przykład te do planowania działań i prospectingu,
- c. wskazówki dotyczące umawiania i prowadzenia spotkań,
- d. materiały dotyczące sfinalizowania decyzji o przystąpieniu do BNI,
- e. działania, które powinny się wydarzyć, by przedsiębiorca optymalnie wykorzystywał współpracę z nami.

Pracując w sprzedaży, mogłeś/aś trafić na różne metody działania. Nasza oparta jest na postawie partnerskiej oraz zrozumieniu wyzwań, które stają przed właścicielem firmy. Wierzymy, że BNI może pomóc rozwiązać większość problemów przedsiębiorców, praktycznie każdej skali i z każdej branży. Twoim zadaniem jest poznać i zrozumieć przedsiębiorców, tak, by móc zaproponować im rozwiązania z wykorzystaniem uczestnictwa w BNI.

Ten manual to odpowiedź na większość pytań, które mogą się pojawić nie tylko na początku Twojej drogi. Nie zdziw się, kiedy zadzwonisz do swojego przełożonego lub współpracownika, który na Twoje pytanie odpowie Ci: „Znajdziesz to w Manualu”. Taki jest jego cel - zebrać wszystko, co będzie Ci potrzebne, w jednym miejscu.

Pamiętaj również, że w organizacji promujemy kulturę wzajemnej pomocy i dzielenia się wiedzą w myśl zasady „Givers Gain”, którą poznasz na kolejnych stronach.

Powodzenia!
Paweł Jach
Executive Director BNI Polska