

Spotkanie z kandydatem - etap trzeci - obiekcje

Jak radzić sobie z obiekcjami kandydatów do BNI?

Obiekcje i wątpliwości są naturalne i nie oznaczają nic złego. Większość z obiekcji da się pokonać, a poniższe przykłady powinny Ci w tym pomóc. Na bazie wcześniejszej rozmowy dopasuj odpowiedź do odbiorcy.

Materiał dotyczy głównie BNI klasycznego, ale wiele rzeczy jest uniwersalnych. Co może być dla niego istotne? Co chciałby usłyszeć, by zrozumieć to zagadnienie i podjąć decyzję? Może zamiast faktów czy odpowiedzi trzeba odpowiedzieć prowokacyjnie, na granicy zuchwałości? Może zagadnienie trzeba przedstawić w cyfrach, wytłumaczyć opisowo, a może na przykładzie jakiejś historii?



Poniżej opisano niektóre obiekcje oraz przykładowe odpowiedzi. Nie jest i nigdy nie będzie to lista finalna. Pracuj nad nią indywidualnie i ze swoim zespołem. Wypracuj swój styl, dopasuj się do odbiorcy.

Żona/mąż ma wątpliwości, mówi, że to bez sensu.

- Jakiego typu wątpliwości?
- Czy tłumaczyłeś jej jaka to wartość dla firmy i dla Ciebie?
- Dzięki działaniu w BNI możesz mieć więcej czasu dla rodziny.
- Pewnie nie rozumie, jaka jest z tego wartość, bo nie miała okazji o tym porozmawiać, np. ze mną, a wiadomo, że Ty, nie znając nas jeszcze dobrze, nie jesteś w stanie odpowiedzieć na wszystkie pytania i wątpliwości.
- Czy prowadzicie wspólnie biznes? Może się z nią spotkam i odpowiem na pytania i rozwieję wątpliwości?
- Umów mnie z nią, inaczej nie będzie wiedzieć, o czym rozmawiamy.
- Pewnie widzi tylko kwotę inwestycji, nie widząc całego szeregu wartości długoterminowych.
- A jeżeli Ty miałbyś podjąć decyzję, jaka by ona była?

Muszę się skonsultować ze współnikiem.

- A gdyby decyzja zależała od Ciebie, to jaka by była?
- A kto u Was decyduje w najważniejszych kwestiach - Ty czy współnik?
- Co mu powiesz o działaniach z nami? Że warto? Że jakie wartości jako firma możecie mieć?
- Poznaj mnie z nim, jeżeli nie był na spotkaniu, nie zrozumie dlaczego BNI jest unikalne jako organizacja i może pomóc Waszej firmie.
- Pewnie będzie miał sporo pytań, spotkajmy się wspólnie.
- A czym współnik zajmuje się w firmie? Czy kwestie networkingu, pozyskiwania klientów są bardziej po jego stronie, czy po Twojej?
- Rozumiem, że jeżeli traktujesz BNI jako inwestycję firmy, warto byłoby się skonsultować ze współnikiem. A co jeżeli potraktujesz to jako inwestycję w Twój rozwój jako właściciela firmy który dodatkowo przyniesie zysk firmie?

Jak myślisz, jaka będzie jego decyzja?

- Nie będę w stanie być na wszystkich spotkaniach.
- Działanie w BNI wymaga regularności i zaangażowania, jak jesteś na miejscu osobiście, najwięcej dobrego się wydarzy. Całość działań bazuje na relacjach - musimy się dobrze znać. Wiemy, że mało kto jest w stanie być na wszystkich spotkaniach, dlatego istnieje możliwość kilku zastępstw lub nieprzyjścia kilka razy w nieprzewidzianych sytuacjach. Powiedzieć Ci o tym więcej?
- Nie rekomendujemy tego, ale jest możliwość 3 razy na pół roku nie przyjść. Osłabia to efekty bo nie jesteś „na bieżąco”, ale jest taka opcja. Znacznie lepiej, jeżeli nie możesz się pojawić osobiście, aby ktoś Cię zastąpił.
- Szacujesz, że jak często by Cię nie było? Może w tych kilku przypadkach zastąpi Cię współnik lub ktoś z Twoich współpracowników - np. klient?

- Pytanie, czy nie będziesz na wszystkich spotkaniach, bo nie dasz rady, czy dlatego, że nie czujesz, jakie to może być ważne i jaką wartość wnieść dla Ciebie? Jeżeli to drugie, to porozmawiajmy jeszcze raz o tym, co dobrego może się dla Ciebie wydarzyć.
- Co ważniejszego masz do zrobienia w tym czasie?
- Co bardziej wartościowszego masz w tym czasie?

Bez sensu spotykać się tak często.

- Jakby to było bez sensu, to byśmy tego nie robili w ten sposób w tysiącach Grup w 75 krajach na całym świecie.
- Jeżeli nie byłoby na to pomysłu i spotykałibyśmy się tylko po to żeby się spotykać, to rzeczywiście byłoby bez sensu.
- Patrząc z boku może Ci się tak wydawać, ale w praktyce tylko w taki sposób możesz szybko i skutecznie budować znaczące relacje z wieloma osobami naraz.
- Częstotliwość sprawia, że jesteśmy na bieżąco i możemy coś rzeczywiście robić. Bez tego byłibyśmy jak wiele innych organizacji, w których nic się nie dzieje.
- Moim zdaniem raz w tygodniu poświęcić czas na zatrzymanie się i pomyślenie o rozwoju firmy, spotkanie się z konkretnymi ludźmi i dodatkowo wygenerowanie potencjalnych deali do firmy, to nie tak często.
- Czy mówisz tak, bo ciężko Ci zorganizować czas tak, by móc być na spotkaniach, czy nie czujesz wartości ze spotykania się tak często?

Muszę być w firmie.

- Co będziesz wtedy robił w firmie? Może BNI sprawi, że zrobisz to szybciej/skuteczniej/taniej?
- Nie możesz zorganizować swojego czasu inaczej, czy nie czujesz wartości, żeby być na spotkaniu BNI?

Czy będę musiał zapraszać innych, żeby zostali Członkami?

- Nie, nie będziesz musiał.
- Nie, nikt nie musi przystępować do Grupy. Umawiamy się natomiast, że każdy z Członków spróbuje zaprosić swoich partnerów, klientów i współpracowników na spotkanie, abyśmy mogli robić z nimi biznes.
- Nie, ale widzę, że masz pewne obawy - miło byłoby, gdybyś widział wartość z działania z nami przynajmniej na tyle, byś chciał zaprosić swoich znajomych do odwiedzenia spotkania. Jeżeli będzie im się podobać, mogą starać się o przyjęcie do Grupy.
- Dlaczego o to pytasz?

Byłem na dwóch spotkaniach i nic z tego nie wyniknęło

- Bardzo możliwe, dlatego Członkostwo trwa minimum rok i rozpoczyna się od szkolenia, żeby każdy wiedział, jak działać.
- To gra długoterminowa - maraton, nie sprint.
- Członkowie skupiają się głównie na pomocy innym Członkom - na tym polega nasz model działania. Żeby to się działo, widzą się regularnie i dość często. Jeżeli byłeś na spotkaniu dwa razy, nie dziwię się, że nic się nie wydarzyło.
- Będąc Gościem, pewnie trochę inaczej podszedłeś do sprawy. W BNI skupiamy się na pomocy innym, by w przyszłości mieć wartość - tak Członkowie działają ze sobą, tego ich uczymy. Czy udało Ci się komuś pomóc?
- A oczekiwałeś, że co się wydarzy?
- Pierwsze miesiące to czas na zbudowanie znaczących relacji i zaufania. Potem możemy rozmawiać konkretniej na temat tego co możemy zrobić wspólnie. Nazywamy to krzywą wzrostu zaufania - mówimy o tym podczas szkolenia wdrożeniowego.
- Rozumiem, może rzeczywiście to nie jest dla Ciebie. Tutaj skupiamy się na grze długoterminowej, budowaniu relacji, wzajemnej pomocy, znaczących sprawach, nie na „szybkich strzałach”. Jeżeli tego oczekujesz - zawiedziesz się i to pewnie nie jest dla Ciebie.



Firma z mojej branży jest w innej Grupie i jest niezadowolona.

- Jaka to firma?
- Z czego są niezadowoleni?
- Skąd wiesz? Rozmawiałeś z nimi, czy tylko słyszałeś?
- Czy jesteś pewien, że są niezadowoleni, czy tylko tak mówią, bo chcą być jedynym/jednym z niewielu jubilerów w BNI i mieć zlecenia z wszystkich Grup?
- To nie tylko kwestia branży - bardziej od samego produktu czy usługi liczy się osoba, która za nimi stoi. To człowiekowi Członkowie dają zlecenia, polecają do swoich znajomych, a nie firmie czy branży.
- Pytanie, czy wykorzystują właściwie działanie w BNI?
- Czy ta firma ma identyczny model biznesowy, produkty/zespół/koszyk wartości dla klientów jak Twoja?

Członek Grupy powiedział mi, że to nie ma sensu.

- Powiedział dlaczego?
- Nie wszyscy są zadowoleni, ale nie zawsze jest to nasza wina, ktoś po prostu może nie działać tak, jak trzeba działać w BNI, żeby miało to sens.
- Nie wiem, o kogo chodzi i nie muszę wiedzieć, ale nasuwają mi się pytania: czy ten człowiek jest zaangażowany w Grupę. Widać, że działa i się angażuje? Pomaga innym, jest wspierający? Jeżeli nie, to to rzeczywiście nie ma sensu i może tak myśleć. Szczególnie jak mówi nowo poznanej osobie, że to nie ma sensu - raczej nie skupia się na tym, jak wykorzystać możliwości i podejrzewam, że nie osiągnie tu sukcesu. Dla BNI chyba też nie ma sensu żeby był w Grupie.
- Może on nie czuje wartości - nie potrafi wykorzystać BNI u siebie, ale czy to znaczy, że BNI nie ma sensu?
- W jakim znaczeniu nie ma sensu? Każdy przychodzi tutaj po coś innego.

Byłem w podobnej organizacji i to się nie przekładało na zysk.

- Dlaczego się nie przekładało? [odpowiedź] No właśnie - to robimy inaczej.
- Niech zgadnę - ludzie nie przychodzili na spotkania, nie dawali rekomendacji, na spotkaniu było więcej pracowników niż właścicieli firm a Grupa przyjmowała każdego, kto chciał? Jeżeli nie są trzymane pewne zasady, które u nas są bardzo ważne, to jest spora szansa, że nie będzie się to przekładać na sukces.
- Dalej tam jesteś? Może zmień na coś skuteczniejszego?
- Podobnej, ale nie takiej samej.
- Powiedz mi, co było podobnego w tej organizacji. Jakie są różnice?
- Miała oddziały w 75 krajach, 310 000 Członków, dostęp do właścicieli największych firm, regularne spotkania i proces weryfikacji na wejściu?

Nie potrzebuję sprzedaży.

- Ale przyjąłbyś dodatkowych dobrych klientów?
- A czego potrzebujesz?
- To nawet lepiej, można się wtedy skupić na innych rzeczach - szukaniu wspólników do nowych biznesów, optymalizacjach, sojuszach strategicznych czy zderzeniu myśli z podobnymi Tobie, by jeszcze lepiej poukładać firmę.
- W jakim sensie?
- Nie jesteś w stanie przyjąć więcej klientów? Może BNI Ci w tym pomoże?
- Tu nie chodzi tylko o sprzedaż, ona jest ważna zazwyczaj dla małych i mikroprzedsiębiorców. Przy firmach dojrzałych skupiamy się na innych rzeczach.

Niczego nie potrzebuję.

- Może teraz niczego nie potrzebujesz, ale zaraz możesz być w potrzebie, jeśli nie poświęcisz czasu na zbudowanie relacji z właściwymi osobami, kto Ci to da?
- Nie wierzę.
- Nie ma ludzi, którzy niczego nie potrzebują.
- Wydaje Ci się, że nic nie potrzebujesz albo chcesz, żebym tak myślał.
- Jesteś pewien? Przed chwilą mówiłeś, że pracujesz nad....
- Może nie potrzebujesz niczego biznesowo, a prywatnie? Masz czas dla rodziny?
- Może jesteś już na tym etapie życia, że jeżeli nic nie potrzebujesz i wszystko masz, to warto się zastanowić, czy nie pomóc innym?

Wszystkich znam

- Tutaj jest lista diamentów Forbes z Twojego województwa - naprawdę wszystkich znasz?
- Nie chodzi o to, żeby wszystkich znać, tylko żeby mieć bardzo dobre relacje z Grupą osób, do których możesz się zwrócić o pomoc.
- Ok, tu jest lista Członków naszej Grupy, wiem, że część znasz - ale kiedy ostatnio z nimi rozmawiałeś na żywo albo przez telefon? Kiedy ostatnio coś razem zrobiliście biznesowo?
- To bardzo dobrze - łatwiej Ci będzie pomagać Członkom, a dla Ciebie wartość z bycia w BNI może być gdzie indziej.
- Znasz wszystkich, których znasz. Nie znasz tych, których nie znasz. Są też tacy, których powinieneś znać i nawet o tym nie wiesz. Tutaj się dowiesz.

Odpuszczam firmę, skupiam się na rodzinie/pasjach.

- Fajnie, może tutaj znajdziesz wartościowe osoby, które będą Ci towarzyszyć w tej przygodzie?
- Całkowicie odpuszczasz, czy zostawiasz pewne rzeczy i zerkasz "z lotu ptaka"? Jeżeli zostajesz w najważniejszych procesach, może warto to uzupełnić o BNI?

Mam złe doświadczenie z którymś z Członków.

- Mogę zapytać o szczegóły?
- Czy ta osoba zrobiła coś nieetycznego?
- Dobrze, że mówisz, będziemy mogli to sprawdzić.
- Czy to informacje pewne, z pierwszej ręki, czy tylko o tym słyszałeś?
- Każdy popełnia błędy - nie znam sprawy. Pytanie, czy to rzecz całkowicie przekreślająca tę osobę?
- W Grupie jest jeszcze 30 innych osób

Jest u Was jedna osoba, której nie lubię.

- Może to nie miejsce na personalne niesnaski.
- W Grupie jest jeszcze 30 innych osób.
- Czy chodzi tylko o to?
- Mamy jeszcze inne Grupy, być może w którejś jest miejsce dla Ciebie.
- Powiedz która - poproszę ją, żeby odeszła. Oczywiście żartuję. Rozumiem, że możesz nie lubić się z wszystkimi, ale czy ma to aż takie znaczenie? Czy jest w Grupie przynajmniej kilka osób, które mógłbyś polubić i robić z nimi biznes?

Byłem Członkiem 3 lata temu i nie przekładało się to na zyski.

- Dużo się zmieniło w BNI przez te 3 lata.
- Z czego to wynikało?
- Byłeś zadowolony ze swojego zaangażowania?
- Czego wtedy szukałeś w BNI? Czego szukasz teraz?
- A jak oceniasz BNI/Grupę dzisiaj kontra BNI/Grupę wtedy?

Chętnie, ale za 3 miesiące, bo teraz finalizujemy duży kontrakt.

- Może zarezerwuj miejsce - możemy moment poczekać i zaraz po zamknięciu kontraktu przejdziemy do działania.
- Czy to zajmuje Ci 100% czasu?

Chętnie ale za 3 miesiące, jadę teraz na wakacje.

- Może zarezerwuj miejsce - możemy moment poczekać i zaraz po dopięciu kontraktu przejdziemy do działania.
- Na jak długo? Może zaczniemy jeszcze przed wyjazdem, żeby coś się działo, podczas wyjazdu ktoś Cię zastąpi, a po powrocie intensyfikujemy działania.
- Sprawdźmy, jak to wygląda w kalendarzu, z jakimi spotkaniami się nakłada.
- Nie ma wakacji od rekomendacji.

Chętnie ale za 3 miesiące, bo zmieniamy siedzibę/reorganizuję firmę/zatrudniłem nowe osoby.

- Może BNI pomoże Ci z tym, nad czym teraz pracujesz?

To nie dla mnie, jestem introwertykiem.

- Czasami introwertycy sprawdzają się bardzo dobrze w BNI - mają cierpliwość, nie są nachalni, budują bardzo znaczące relacje - nie tak dużo, ale za to bardzo mocne.
- Ivan Misner - założyciel organizacji, przez New York Times nazwany ojcem współczesnego networkingu - też jest introwertykiem.
- To dobre miejsce, żeby w przyjaznym środowisku nauczyć się networkingu i swobodnie rozmawiać z ludźmi.
- Widzisz się często z tyloma osobami? Może nie jesteś introwertykiem, tylko nie miałeś okazji odkryć swoich umiejętności w tym obszarze?

Jestem już w innych organizacjach.

- I jak dla Ciebie działają? Dobrze? To może warto wykorzystać również naszą, jeżeli przekłada się to na Twój biznes? (pod warunkiem, że organizacje są niekonkurencyjne).
- I jak dla Ciebie działają? Słabo? To może warto zastanowić się nad przystąpieniem do takiej, która na pewno działa?
- To bardzo dobrze - masz doświadczenie w networkingu? Czy te organizacje mają taki sam charakter? Rekomendacje, regularne spotkania, jedna firma z branży, skupienie na biznesie? Jeżeli nie, to może warto dodać coś, co zapełni tę lukę, do Twojego kalendarza i zacząć działać z nami.

Muszę odwiedzić kilka spotkań, by podjąć decyzję.

- Po co? Może zaoszczędzę Twój czas i odpowiem na pytania lub wątpliwości. Znam tych ludzi i organizację bardzo dobrze.
- Nie ma sensu odwiedzać Grupy wiele razy jako gość. Będziesz się przyglądał zamiast zacząć działać. Po przystąpieniu odbywasz szkolenie, na którym mówimy, jak się prezentować, jak budować relacje, jak komunikować swoje potrzeby. To wszystko składa się w jedną całość. Jako Gość tego nie wymyślisz.
- Chcesz poznać ludzi? Opowiem Ci o nich, będzie szybciej, z kilkoma możemy się nawet umówić, ale działajmy dynamicznie.
- Chcesz poobserwować zasady działania? Może zadaj pytania - o wszystkim Ci opowiem.
- Mamy zasadę, że nie można odwiedzać Grupy wielokrotnie. Jeżeli o tym nie wiedziałeś i Członkowie dalej Cię zapraszają, to już wiesz.
- Prośba, nie przychodź ponownie jako Gość - taką mamy zasadę. To byłoby nie fair w stosunku do Członków - płacą składkę i angażują się w pomoc innym i za to mają przywilej ciągłego przychodzenia i korzystania z Grupy.

Nie wiem, w której Grupie będę się najlepiej czuć.

- Jeżeli masz wątpliwości, możemy o tym porozmawiać.
- Jeżeli masz wątpliwości po rezerwacji miejsca przez wpłatę, poszukamy Ci najlepszej Grupy.
- Jeżeli jesteś zdecydowany, pomogę Ci wybrać taką Grupę, w której nie tylko będziesz się dobrze czuć, ale też w której będzie największa szansa na efekty biznesowe dla Twojej firmy.

Nie wiem, czy ma to sens dla mojej branży.

- Tu nie chodzi o branżę, tylko o to czego Ty potrzebujesz. Czasami będzie to polecenie klienta, czasami rozwiązanie problemu, czasami nowy pomysł na biznes, a czasami po prostu możliwość bycia częścią Grupy, która pomoże, gdy będziesz czegoś potrzebować.
- Jak nie spróbujemy, to się nie przekonamy.
- Jeżeli nie jesteś pewien, nastaw się na korzyści dla siebie - rozwój, poznawanie nowych osób, budowanie relacji z ciekawymi ludźmi. Jeżeli coś się wydarzy dla firmy - niech będzie to bonus.

Więcej mogę zarobić, idąc do klientów.

- Możliwe, ale czy to Cię rozwinie jako przedsiębiorcę?
- Czy tylko tego szukasz? Klientów i zarobku?
- Czy nie jesteś w stanie być i u klientów i tutaj? Twój kalendarz musi być bardzo napięty.

Będę największy w Grupie - nic nie zyskam, ludzie chcieli/będą chcieli mi sprzedać.

- Zawsze jest ktoś większy od Ciebie - jak nie w Grupie to w regionie, jak nie w regionie, to w BNI Polska, jak nie w BNI Polska to w BNI+, jak nie w BNI+, to w Corporate Connections.
- Nie chodzi o to, kto jest największy tylko, co możesz dać od siebie i co zyskać.

- Czy jeżeli masz dużą firmę, różne potrzeby, a produkty i usługi Członków są dobre i w dobrych cenach, to czy wolisz je kupić od ludzi, których będziesz ciągle widywał i miał z nimi dobrą relację, czy od przypadkowych firm?
- Czy w Grupie nie ma nikogo, od kogo mógłbyś coś dostać albo czegoś się nauczyć?

W Grupie są same małe firmy.

- Może w Grupie nie ma największych firm, ale zwróć uwagę na to, kto kogo zna i jakie ma możliwości.
- Nie chodzi o skalę firm tylko o kontakty i zaangażowanie - czy osoby, które są w Grupie są w stanie i mają możliwości, żeby Ci pomóc?
- Jeżeli Twoja firma jest za duża i nie widzisz tu partnerów do codziennych działań, może porozmawiamy o BNI+ albo Corporate Connections. Jaki jest Twój przychód?

Czemu ciągle tylko ciśniecie na wpłatę.

- Nasz model działania polega na łączeniu właściwych ludzi ze sobą. Najważniejszy dla nas jest interes Członków. Widzę potencjał z działania z Tobą, ale muszę być fair w stosunku do Członków. Rezerwuj miejsce i zacznijmy działanie, wiem, że to dobre dla wszystkich stron.
- Z całym szacunkiem, jeżeli mamy coś robić wspólnie, a my bez wpłaty dajemy dostęp do całej naszej wiedzy i kontaktów za darmo - nie jest to w porządku w stosunku do osób, które zapłaciły składkę.
- Chcemy sfinalizować wpłatę, bo wtedy mamy pewność, że po obu stronach jest chęć działania. Po wpłacie organizujemy wdrożenie i skupiamy się na tym „jak”, a nie „czy” działać.
- Zrozumiemy nasz punkt widzenia. Mieliśmy sytuacje, w których bardzo komuś pomogliśmy w biznesie przed przystąpieniem do organizacji i te osoby nigdy do nas nie wróciły, a czasami nawet nie podziękowały. Wiem, że w Twoim przypadku, by tak nie było, ale po prostu stosujemy zasadę, w myśl której działamy z Członkami Grupy i dla nich generujemy wartość.
- Chcemy, żebyś rezerwował miejsce, bo widzimy, co możemy razem zrobić. Bez wpłaty jesteśmy cały czas na „pierwszej randce” - poznajemy się. Ty nie masz zaufania, że warto z nami działać, a my, że Ty chcesz iść z nami dalej. Zrobimy następny krok.

Dlaczego jest tak dużo spotkań?

- Jeżeli widzimy się często, to jesteśmy „na bieżąco” z tym, co dzieje się w naszych firmach, a to daje skuteczność działań - dużo rekomendacji i wartości dla Twojej firmy
- Na bazie ponad 38 lat doświadczeń BNI zobaczyło, że taka częstotliwość jest najskuteczniejsza.
- Istnieją organizacje, które spotykają się rzadziej, a nawet takie które spotykają się raz w roku, ale to nasza daje najlepsze wyniki, jeżeli chodzi o biznes, dla Członków.
- Chcemy działać intensywnie, nie dla każdego to będzie dobre, ale jeżeli ktoś ma poukładaną firmę, powinien spokojnie pozwolić sobie na taką intensywność.
- Traktujemy spotkania jak spotkanie z najlepszym klientem. Jeżeli miałbyś możliwość widzieć się z najlepszym klientem dowolną ilość razy i budować z nim relację, to wolałbyś robić to raz na tydzień czy raz na kwartał?
- Dzięki temu inni Członkowie dobrze poznają Twój biznes, będą wiedzieć na bieżąco, co się u Ciebie dzieje, nad czym pracujesz i czego potrzebujesz.
- Jeżeli widzielibyśmy się rzadziej, ciężko byłoby zbudować wiarygodność i zaufanie, a bez tego nie będziemy robić dużego biznesu.
- A jaka częstotliwość spotkań Twoim zdaniem byłaby dobra?
- Część spotkań jest online, żeby optymalizować czas.

Nie mam czasu na BNI.

- Potraktuj to nie jako czas na BNI tylko czas na rozwój swojej firmy dzięki BNI.
- Twoja firma jest zbyt ważna żebyś nie miał czasu na networking.
- To go znajdź. Jako właściciel firmy zarządzasz przecież swoim kalendarzem.
- Stawiam, że jesteś w stanie znaleźć czas, poprzestawiać rzeczy w firmie. Wydaje mi się, że bardziej chodzi o to, że nie widzisz wartości na tyle, żeby to zrobić. Mam rację?
- Co by się musiało stać / Co musiałyby dawać Ci BNI, żebyś znalazł czas?
- Co masz na myśli? Nie będziesz w stanie być na wszystkich spotkaniach czy coś innego?
- A co zajmuje Ci czas w firmie? Może BNI będzie w stanie Ci z tym pomóc i wtedy znajdziesz czas?
- A jeżeli potraktujesz to jako czas na swój rozwój jako właściciela firmy? Zderzenie myśli z innymi podobnymi Tobie przedsiębiorcami może przynieść świetne skutki.

Nie wiem, czy będę w stanie dawać rekomendacje - nie mam kontaktów.

- To że o tym pomyślałeś pokazuje, jak odpowiedzialnie podchodzisz do sprawy. Wiele razy w historii BNI okazywało się, że osoby które miały taką obawę na początku, potem okazywały się wyróżniającymi się Członkami.
- Powiedz mi o tym więcej - działając w biznesie na pewno znasz różne osoby. Może warto usiąść i zastanowić się, kogo znasz, kto mógłby być wartością dla Członków? Czasami jest to nieoczywiste.
- Nie trzeba znać setek osób czasami, wystarczy kilka - kilkanaście.
- Nie dziwię się, że nie wiesz, czy będziesz w stanie dawać rekomendacje - przecież jeszcze nawet nie poznałeś Członków. Nie wiesz, czego potrzebują, jak ich polecać, do kogo potrzebują dotrzeć. To naturalne, że nie masz jeszcze dla nich kontaktów.
- W BNI uczyliśmy, jak wykorzystać te kontakty, które masz i zdobyć nowe - nie tylko poprzez BNI.
- A może masz, tylko jeszcze nie jesteś pewien, że chciałbyś je przekazać któremuś z Członków? Musisz przecież ich poznać, zbudować zaufanie zanim przekażesz im swoje cenne kontakty.

Na spotkaniu nie ma moich klientów.

- To oczywiste, że na spotkaniu może nie być Twoich klientów. Nie skupiamy się na tym, żeby sobie wzajemnie coś sprzedawać, tylko żeby poznać się na tyle, żebyśmy mogli pomagać sobie dotrzeć do osób, które znamy.
- A czy na spotkaniu były osoby które mogą ich znać? Może prywatnie, może ich obsługują?
- Na spotkaniu było 40 osób, założmy, że każdy zna 50 osób z biznesu - lepiej lub gorzej. To daje luźno 2000 kontaktów. Czy myślisz, że wśród nich może się znaleźć kilku Twoich klientów?
- Na spotkaniu są za to Twoi partnerzy, którzy jeżeli Cię poznają i Ci zaufają, będą Cię polecać do klientów.
- BNI ma ponad 2500 Członków w Polsce, BNI+ i Corporate Connections kolejne setki. Czy myślisz, że w takim gronie znajdują się jacyś klienci dla Ciebie?
- Spotkania są co tydzień, na każdym są inni Goście.
- Może na spotkaniach innych Grup są osoby, które byłyby zainteresowane Twoją ofertą?
- Jeżeli przychodzisz do BNI tylko po klientów i to jest rzecz, która decyduje, że nie chcesz aplikować, to może nawet lepiej - BNI nie jest dla Ciebie - zatrudnij na półtora miesiąca handlowca za te pieniądze.
- Wiem, że Krzysztof - Członek Grupy - szukał takiego rozwiązania jakie oferujesz. Rozmawiałeś z nim?
- Wiem, że Krzysztof - Członek Grupy - ma klienta, który szukał takiego rozwiązania, jakie oferujesz. Rozmawiałeś z nim?

Jestem pracownikiem firmy, nie decyduję o takich rzeczach.

- Ważne, działaj zgodnie z zasadami w Grupie - jeżeli Grupa nie akceptuje pracowników, rozmawiaj jedynie o możliwości przystąpienia właściciela.
- Czy Ty czujesz wartość z działania z nami dla siebie i dla firmy?
- Może umów mnie z właścicielem, żebyśmy mogli wspólnie porozmawiać o potencjalnych wartościach i korzyściach dla Waszej firmy?
- Może zaproszę właściciela na najbliższe spotkanie, żeby zobaczył, o czym rozmawiamy?
- Jeżeli chcesz, mogę przesłać Ci krótką wiadomość z wideo, żeby właściciel firmy zobaczył, o czym rozmawiamy.
- Może porozmawiam telefonicznie z właścicielem firmy, w której działasz?
- Jak myślisz, co powie właściciel?

Reorganizuję firmę

- Nad czym konkretnie pracujesz? Może BNI będzie w stanie pomóc Ci w tym, żeby przebiegło to szybciej, lepiej albo kosztowało mniej?
- To bardzo dobrze, może działanie w BNI da Ci inspirację i wskaże kierunki, które warto rozważyć? Każdy ma inne doświadczenia i większość z nas jest w ciągłym procesie poprawiania swoich firm.
- A jaka będzie Twoja rola w firmie po reorganizacji? Jak chciałbyś, żeby to działało? Twoja rola będzie bardziej strategiczna czy raczej operacyjna? Jeżeli strategiczna, warto rozważyć BNI, żeby mieć szerszy obraz i móc regularnie zderzać myśli z innymi przedsiębiorcami.
- Jaki masz największe wyzwania w tej reorganizacji?
- Co dokładnie robisz, jaki ma być efekt końcowy?

Nie działam lokalnie.

- BNI działa na całym świecie.
- Wielu Członków działa poza naszym miastem - mają klientów, partnerów współpracowników w całej Polsce.
- Zastanówmy się, jakie to ma znaczenie. Czego tak naprawdę potrzebujesz? Może to, że sprzedajesz głównie do Niemiec nie wyklucza tego, żebyś osiągał duże korzyści z kontaktu z właścicielami lokalnych firm?

Nie mam pieniędzy na składkę.

- Przykro mi, że masz problemy w firmie. Jak mogę Ci pomóc?
- Mamy system ratalny.
- Jeżeli czujesz, że działanie z nami może być dla Ciebie dobre, może pożycz pieniądze na składkę?
- Rozumiem, są różne sytuacje - raz na wozie raz pod wozem. Pytanie, czy nie ma jakiegoś wydatku w firmie, który mógłbyś z korzyścią dla firmy zastąpić przystąpieniem do BNI, np. uczestnictwo w targach albo reklamy na billboardach?

Dlaczego tak drogo?

- Na temat technik obrony ceny oraz naszego podejścia do tego zagadnienia stworzony został osobny obszerny dokument - techniki obrony ceny. Zapoznaj się z nim. Tutaj kilka przykładów tego, co można powiedzieć.
- Jest to element weryfikacji ceny. Chcemy mieć w organizacji firmy, które stać na taką inwestycję w rozwój właściciela firmy.
- Porównując do wartości tego co dajemy, uważam, że to wcale nie jest drogo.
- Znam organizacje za 3 000 i takie za 100 000. Te za 100 000 zazwyczaj są lepsze.
- Po odjęciu podatku dochodowego i rozłożeniu na miesiące to około 675 złotych miesięcznie. Co możesz zrobić za taką kwotę w firmie?
- Jest to koszt w pełni kwalifikowalny, z automatu odpada 19% podatku dochodowego.
- A ile wart jest dla Ciebie dobry klient?
- A ile wart jest dla Ciebie Twój rozwój?

Kiedyś kosztowało 3 tysiące, teraz 15 czemu?

Na temat technik obrony ceny oraz naszego podejścia do tego zagadnienia stworzony został osobny obszerny dokument - techniki obrony ceny. Zapoznaj się z nim. Tutaj znajduje się dosłownie kilka przykładów tego, co można powiedzieć.

- Rozwijamy się jako organizacja - więcej ludzi, lepsze materiały i przede wszystkim coraz więcej konkretnych właścicieli firm, z którymi możesz robić biznes.
- Cena była niedoszacowana, przez to każdy mógł sobie pozwolić na BNI i mieliśmy sporo firm, które nie działały dobrze.
- Wolisz być w organizacji z firmami, które płacą za wejście 10 000 czy 3 000 i każdy może wejść? Jakie osoby będą siedzieć z Tobą w jednym i drugim przypadku?
- Większa cena to też większe zaangażowanie Członków, każdy traktuje sprawę poważnie.
- Bo jest to warte znacznie więcej niż 10 000.
- Kiedyś w Polsce było 300 Członków teraz jest 1700+ oraz BNI+ i Corporate Connections.
- Taniej nie będzie.
- Zdradzę Ci w sekrecie - taniej nie będzie.