

BNI Italia



Settimana Internazionale del Networking

2-6 febbraio 2009

www.bni.com

www.bni-italia.it

www.internationalnetworkingweek.it

BNI

INW- BNI:l'organizzazione

- **BNI è l'Organizzazione di Referenze più vasta e di successo a livello mondiale, con 120.000 membri suddivisi in oltre 5.000 Capitoli in 42 paesi nei cinque continenti, di cui 14 in Italia**
- **Nello scorso anno i Membri BNI si sono scambiati più di 5.600.000 referenze, che hanno generato un aumento del loro volume d'affari di quasi 1.8 miliardi di €**

INW – BNI: obiettivo e caratteristiche

- L'unico scopo dei Capitoli BNI è quello di procurare **nuovi affari e clienti** ai propri Membri
- All'interno di ciascun Capitolo è ammesso **un solo rappresentante per ogni diversa professione o tipologia di prodotto/ servizio**

- La filosofia è quella del “*Givers Gain*”, ovvero “Quelli Che Aiutano Ci Guadagnano”; se io porto clienti a te, tu sarai motivato a portarne nuovi a me
- Si basa sul “*Word Of Mouth*”, ovvero il Passaggio Di Referenze, è un modo strutturato, positivo e consistente di aumentare il business: **decine di persone che ti referenziano ogni giorno**

INW – BNI: lo svolgimento degli incontri

- Momento iniziale di libera socializzazione
- Giro di presentazioni di 60 secondi (sempre): **capacità di essere brevi ed efficaci**
- Presentazione di 10 minuti (a turno): **dettaglio** della propria attività, **stimoli ed idee** per sollecitare referenze utili
- Scambio delle referenze e delle testimonianze tra i Membri del Capitolo



INW – La Settimana Internazionale del Networking

- Terza edizione (prima settimana di febbraio)
- Organizzata da BNI in partnership con altre organizzazioni per promuovere il ruolo chiave che il Networking gioca nello sviluppo e nel successo del business in ogni parte del mondo
- Svolgimento di eventi per riunire uomini e donne d'affari e aiutarli a comprendere e condividere i consigli per un efficace Networking
- “Il Networking Relazionale” un approccio per fare *business* basato sulla costruzione di relazioni di successo e a lungo termine con altre persone

In tutto il mondo viene dipinta una situazione economica squallida e desolata....

.....voci che ci spingono ad avere paura e.....

.....ci portano ad ignorare le soluzioni sulle quali concentrarci

USA, Connecticut, primi anni 90, piena recessione.

Misner partecipando ad un evento, dove ognuno commentava la pessima situazione economica, incontra un agente immobiliare a cui teme di fare la solita domanda:

“COME VA IL BUSINESS”

Risposta: “E’ stato un grande anno...il mio anno migliore da 10 anni che lavoro perché...

MI RIFIUTO DI PARTECIPARE ALLA RECESSIONE”

INW – Mi rifiuto di partecipare alla recessione

“Tutto qua..indossi un badge e ti rifiuti di partecipare alla recessione..sembra troppo facile”

“Mentre i miei concorrenti piangono io faccio networking e genero molte referenze...

..concentrandomi sulle opportunità invece che sui problemi e ...

...STO AVENDO IL MIO ANNO MIGLIORE”

Se passiamo il tempo a lamentarci e commiserarci..

..non possiamo utilizzarlo per generare nuovi affari.

INW – Come progredire durante una recessione

- Non è possibile controllare l'economia o la concorrenza
- Ma è possibile controllare la nostra risposta
- Le referenze possono mantenere viva la nostra attività
- Molti riescono a progredire durante una recessione perché....

**COSTRUISCONO IL LORO BUSINESS CON IL
PASSAPAROLA (NETWORKING RELAZIONALE)**

INW – Le azioni per combattere l'economia a rilento

- Diversificate il vostro network
- Non isolatevi e siate visibili
- Sviluppate le vostre sfere di contatto
- Imparate tecniche efficaci per ottenere referenze
- Costruite solide e durature relazioni d'affari con altre persone
- Ricordate che..

...IL NETWORKING RELAZIONALE E' PIU' SIMILE
ALL'AGRICOLTURA CHE ALLA CACCIA

Nel *Business Networking* non è importante ... *cosa*
conosci

... *chi* *conosci*

... *quanto* *li* *conosci*

oppure ...

oppure...

Ma è importante ...

chi *conoscono*, e ...

quanto *efficacemente* *puoi* *accedere* *ai* *loro* *contatti*
che *fa* *la* *differenza*

ovvero..IL VOSTRO CAPITALE SOCIALE

BNI fornisce l'accesso ad una rete di relazioni d'affari
(Capitolo) in cui:

- apprendere **nuove abilità di marketing**

V

- sviluppare **salde relazioni interpersonali** che generano fiducia reciproca;

C

- **incrementare i propri affari;**

P

Attivare il processo:

V=Visibilità

C=Credibilità

P=Profittabilità

Per consolidare la

REPUTAZIONE

e ottenere

REFERENZE

INW – Il linguaggio comune delle Referenze

- Paesi e culture differenti, razze e religioni differenti, siamo tutti uniti da una cosa: parliamo tutti il linguaggio delle Referenze
- Desideriamo tutti fare affari con persone che conosciamo e delle quali ci fidiamo.
- Il *Networking* Relazionale è un ottimo modo per raggiungere questo obiettivo

Partecipare a BNI vuol dire:

- **Allargare il network delle proprie conoscenze e avere sino a 40 “agenti di vendita” che lavorano per te**
- **Avere un vantaggio competitivo sulla concorrenza in quanto nessun altro con la stessa professione può accedere al Capitolo**
- **Migliorare notevolmente le capacità di presentazione efficace della propria attività**

INW – BNI: Il progetto di correlazione delle referenze

- Raccolta ed analisi della correlazione delle referenze scambiate;
- Avviato a settembre su un Capitolo pilota (BNI Centrale – Milano);
- Esteso a tutti i Capitoli italiani da gennaio a luglio 2009
- Nuova modulistica (Memo Follow up/ringraziamento)

La Settimana Internazionale del Networking è un ottimo modo per iniziare il 2009; uniamo i nostri sforzi e le nostre conoscenze per:

- **cogliere opportunità là dove gli altri vedono problemi;**
- **cercare la crescita quando gli altri aspettano il collasso**
- **ottenere il successo quando gli altri temono il fallimento**