

# BNI Italia



## Giornata Internazionale del Networking

*6 febbraio 2007*

[www.bni.com](http://www.bni.com)

[www.bni-europe.com](http://www.bni-europe.com)

[www.bni-italia.it](http://www.bni-italia.it)

**BNI**

## BNI – L'Organizzazione

- BNI è l'Organizzazione di Referenze più vasta e di successo a livello mondiale, con oltre **92.000 membri** suddivisi in quasi **4.600 Capitoli** in 37 paesi nei cinque continenti, di cui 14 in Italia
- Nel corso del 2006 i membri BNI si sono scambiati più di **4.800.000 referenze**, che hanno generato un aumento del loro volume d'affari di quasi **1.600 milioni di €**

## BNI – Le caratteristiche

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

## BNI – la filosofia

- 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**

## BNI – il metodo

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

## 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



## **BNI – i vantaggi di chi partecipa**

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

# CONCLUSIONI

**GIVERS GAIN.....**

**CHI DA RICEVE**

[bni@bni-italia.it](mailto:bni@bni-italia.it)

[info@internationalnetworkingweek.it](mailto:info@internationalnetworkingweek.it)

