ROLLETRENING 2026 · ONLINE

Besøksvert

Du får bare én sjanse til et førsteinntrykk. Gjør den til en opplevelse.



Kenneth Tinglum · National Trainer · BNI Norge

BNI ACCELERATE

DAGENS LØFTE

Etter denne treningen kan du kjøre hele gjesteprosessen

01

Gjesten føler seg ventet

Telefon, SMS og en plan før gjesten kommer.

02

Ankomst som imponerer

Én i døra, ferdig navnelapp, riktig første samtale.

03

Et tydelig neste steg

Orientering på ti minutter og oppfølging samme dag.

SLIK BRUKER VI TIDEN

0–15 min	15–30 min	30–50 min	50–70 min	70–90 min
Rollen	**Før møtet**	**Ankomst**	**Orientering**	**Oppfølging og verktøy**

BNI ACCELERATE

VI STARTER I CHATTEN

Hva gjør besøksvertene hos dere i dag?

Skriv i chatten nå:

1. Hvilket team er du i, og hvor lenge har du vært partner?
2. Hva gjør besøksvertene i teamet ditt i dag?
3. Hva husker du fra ditt eget første besøk?

Vi bygger videre på svarene.



BNI ACCELERATE

IKKE «BARE BESØKSVERT»

Uten søknader hjelper det ikke hvor god Teamkomitéen er.

Besøksvert er like stor og viktig som Teamkomité, mentor og utdanning – i tid og i betydning.

BNI ACCELERATE

TRE HOVEDOPPGAVER

Rollen er en prosess, ikke en dør

Vertskap

Gjesten føler seg ventet – fra registreringen til møtet er over.

Søknadsprosessen

Fram til søknaden er levert. Da tar Teamkomitéen over.

Oppfølging

Alle som har vært der: gjester, observatører og erstattere.

Gjør det så godt at gjesten kan oppleve **ganske mye galt i møtet** før de er tilbake på nøytralt.

BNI ACCELERATE

HVORFOR DET BETYR NOE

En god prosess får flere gjester til å møte

Oppmøte blant registrerte gjester:

90 %

– opp fra ca. 80 % når besøksteamet har en prosess før møtet.

GJESTER PER UKE

Én gjest hver fjerde uke
per partner.

- **Team på 20** = minst 5 gjester i uka
- **4–5 gjester** er minimum i alle team
- **Én sjanse** til et førsteinntrykk

Besøksteamet: 20–25 partnere: 5–6 verter. 30+: 8. 40+: 10. I små team i vekst: alle.

BNI ACCELERATE

ARBEIDSMETODEN

Gjesten ser metoden i aksjon



DIN ROLLE SØRGER FOR AT

- Gjesten møter et team som **gjør arbeidsmetoden**.
- Gjesten blir introdusert til **riktige partnere**.
- Neste steg er **tydelig** – ikke et salgsmøte.
- Alle som har vært der, blir **fulgt opp** samme dag.

BNI fungerer ikke når du forstår metoden. BNI fungerer når du gjør den.

BNI ACCELERATE

DEL 2

Før møtet

Møt Oda, arkitekt. Hun er registrert som gjest i BNI Super, onsdag kl. 16.

- Telefonen
- SMS-en
- Oversikten



BNI ACCELERATE

AUTOMATISK ELLER PERSONLIG?

Systemet sender en e-post. Det er ikke det samme.

BARE SYSTEMET	BESØKSTEAMET
✗ *En automatisk e-post.*	✓ **En telefon fra en person.** Gjesten føler seg ventet.
✗ *Gjesten vet ikke hva som skjer.*	✓ **Gjesten vet tid, sted og hva som skjer.** Profesjonelt og strukturert.
✗ *Den som inviterte, har ansvaret alene.*	✓ **Vi kommuniserer fra teamet.** Den som inviterte, kan gjøre som de vil.
✗ *Litt for lite.*	✓ **Heller litt for mye.** Ingen sier «uff, de var for gode mot meg».

BNI ACCELERATE

SAMME DAG ELLER DAGEN ETTER REGISTRERING

Telefonen – og SMS-en dagen før

Telefon	*«Hei, det er Geir fra BNI Super. Jeg ser at du er registrert som gjest neste uke.»*
Åpne	*«Har du noen spørsmål? Vi ser frem til å se deg.»*
SMS dagen før	*«Hei, det er Hanne fra besøksteamet i BNI Super. Ser frem til å se deg i morgen kl. 16 på Hotell X.»*
Avslutt	*«Har du spørsmål, er det bare å si fra.»*

SMS-en trenger ikke svar – men du får ofte «takk» eller «jeg kan dessverre ikke». Da flytter du gjesten i BNI+.

BNI ACCELERATE

UTFORDRINGEN

Over halvparten registreres for sent

1. **Problemet**
   Mange gjester registreres tirsdag kveld til onsdag – da rekker ikke prosessen.
2. **Løsningen**
   Inviter alltid til neste uke eller uken etter, aldri denne uken.
3. **Bonusen**
   Det virker ikke desperat. «Kom i morgen, vær så snill» gjør ingen interessert.
4. **Hvem sier det?**
   Vekstansvarlig og utdanningsansvarlig kan utdanne teamet på dette.



Inviter til **neste uke** – så rekker besøksteamet å gjøre jobben.

BNI ACCELERATE

OVERSIKTEN

Én felles oversikt – og en tydelig fordeling

Et Google Sheet med alle gjester og en nedtrekksliste for status.

STATUS

Registrert

Gjesten ligger i Connect og BNI+.

VERT 1

Kontaktet

Telefon samme dag eller dagen etter.

VERT 2

SMS sendt

Dagen før møtet.

I MØTET

Møtt

Registrert via QR-koden.

VERT 3

Fulgt opp

Samme dag som møtet.

Fordel jobben: **én ringer, én sender SMS, én følger opp etter møtet.**

BNI ACCELERATE

DEL 3

Ankomst

Hva møter Oda først?

- Døra
- Registreringen
- Første samtale



BNI ACCELERATE

FRA GATA TIL BORDET

Gjesten skal aldri lure på om hun er på riktig sted

Gata → Inngangen → Døra → Registreringen → **Rommet**

Skilt på gata

A-skilt eller skilt i portalen.

Roll-up

Synlig ved inngangen.

Storskjerm

Rødt BNI på skjermene.

3–4 verter

I inngangspartiet.

På hotell går folk inn og ut. Hilser vi på en hotellgjest, går det helt fint.

BNI ACCELERATE

DØRA OG REGISTRERINGEN

Du er ventet

1

Én i døra

Helst utenfor. Har lest gjestelisten.

2

Hilsen

«Det er du som er arkitekt! Gleder meg til å møte deg.»

3

Retning

«Registreringen er der borte – følg BNI-skiltet.»

4

Bordet

Litt unna døra – ellers blir det kø.

5

Navnelapp

Ferdig skrevet: «Oda, arkitekt».

6

QR-kode

Gjesten finner navnet sitt og bekrefter.

QR-koden gjør gjesten **automatisk til stede i BNI+** – og riktig i presentasjonen.

BNI ACCELERATE

FØRSTE SAMTALE

Hvem tar du Oda til?

1

Orienter

30 sekunder tidlig i møtet: navn, bransje, gjerne et kundecase. Tider og garderobe.

2

Teamleder

Bare et hei. Hun føler seg sett – og møtet føles som hennes.

3

Samarbeidspartner

Eiendomsmegleren eller entreprenøren – den mest verdifulle for henne.

4

Tilbake

Du går tilbake til registreringen.

Ikke bare til den som inviterte – det er **«den farlige innbenen»**. La én stol stå ledig ved hvert bord.

BNI ACCELERATE

PARTNERNE OGSÅ

Alle som kommer inn døra, blir sett

HUSK

«Bedre et falskt smil enn en naturlig surhet.»

KLEM ELLER IKKE?

BNI Global sier ikke klem. Følg teamets kultur, les personen – og avklar det i besøksteamet.



Hils på alle

Partnere tas også imot.



Ingen mingling ved bordet

Mingling skjer ikke oppå registreringen.



Les personen

Noen vil ha mer, noen mindre.

BNI ACCELERATE

CASE

Fem gjester kommer samtidig

Klokka er 15:52. Fem gjester kommer samtidig. To av dem står ikke på listen. Én besøksvert er syk, og en partner står og prater ved registreringsbordet.



DISKUTER I GRUPPER

1. **Hva gjør du de neste fem minuttene?**
2. **Hvem i teamet kan hjelpe?**
3. **Hva endrer dere til neste uke?**

BNI ACCELERATE

PAUSE

08:00

Tenk på hva du ville spurt om hvis du var gjest – og hva som kunne fått deg til å si nei.

BNI ACCELERATE

DEL 4

Orienteringen

Ikke et salgsmøte. Logistikk: hva er neste steg?

- Søknaden
- Fire spørsmål
- Ti minutter



BNI ACCELERATE

ORIENTERINGEN

Har inngangen og møtet vært godt, er orienteringen bare logistikk.

«Virker dette som en kul måte å gjøre business på? Supert! Fyll ut side 1, så tar Teamkomitéen kontakt.»

BNI ACCELERATE

SLIK FORKLARER VI BNI

Kjernen – til en mulig partner

Hva BNI er	*«BNI er en strukturert arbeidsmetode for å skape business gjennom relasjoner og nettverk.»*
Teamet	*«Du blir en del av et team som lærer hvilke problemer hverandre kan løse.»*
Hver uke	*«Dere tenker tilbake på hvem dere har snakket med, finner dem som har disse behovene – og kobler dem til riktig partner med en god introduksjon.»*
For deg	*«Samtidig lærer du å gjøre deg selv mer refererbar og å bruke hele nettverket ditt bedre.»*

Ikke «et nettverk der vi presenterer oss» eller «bedrifter som selger for deg». **Partnerne selger ikke for deg. De lærer å kjenne igjen når noen trenger deg.**

BNI ACCELERATE

FØRSTE SIDE ELLER HELE SØKNADEN?

Ikke press gjennom hele søknaden

FULL SØKNAD I ORIENTERINGEN	FØRSTE SIDE AV SØKNADEN
✕ *Referanser, varighet, pris.*	→ ✓ **Side 1: kontaktinformasjon.** Det er alt som trengs nå.
✕ *«Jeg må spørre sjefen eller ektefellen.»*	→ ✓ **Ingen avgjørelse i dag.** Bare et neste steg.
✕ *Gjesten går uten å levere.*	→ ✓ **Søknaden ligger i Connect som utkast.** Teamkomitéen ser den samme dag.
✕ *Besøksverten selger.*	→ ✓ **Teamkomitéen svarer på spørsmålene.** Hver rolle gjør sin del.

BNI ACCELERATE

DE FIRE SPØRSMÅLENE

Svar på de tre første før gjesten spør

1 Hva kreves av meg?	Møt opp hver uke, bidra hver uke og ta treningene. Ca. 3–4 timer i uka.
2 Må jeg være her hver uke?	Ja. Oppmøte er første innsatsfaktor. Erstatter kan brukes tre ganger i halvåret.
3 Hva koster det?	Ca. 16 100 + mva første år, pluss lokale. Den egentlige investeringen er tid.
4 Hva er neste steg?	Søknaden. Så tar Teamkomitéen kontakt.

Jo færre ord, jo bedre. Svarer du noe annet enn **ja** på oppmøte, sier du at det ikke er viktig.

BNI ACCELERATE

TIDEN

Maks ti minutter – så tilbake i rommet

1

Orientering

Mens partnerne har interne minutter.

2

Tilbake

Gjestene går inn igjen før møtet avsluttes.

3

Felles avslutning

Alle avslutter møtet sammen.

4

Mingling

Gjestene mingler med partnerne etterpå.

Ikke la partnerne gå mens gjestene er ute. «Vi skulle jo tilbake – det føles som jeg gikk glipp av noe.»

BNI ACCELERATE

DEL 5

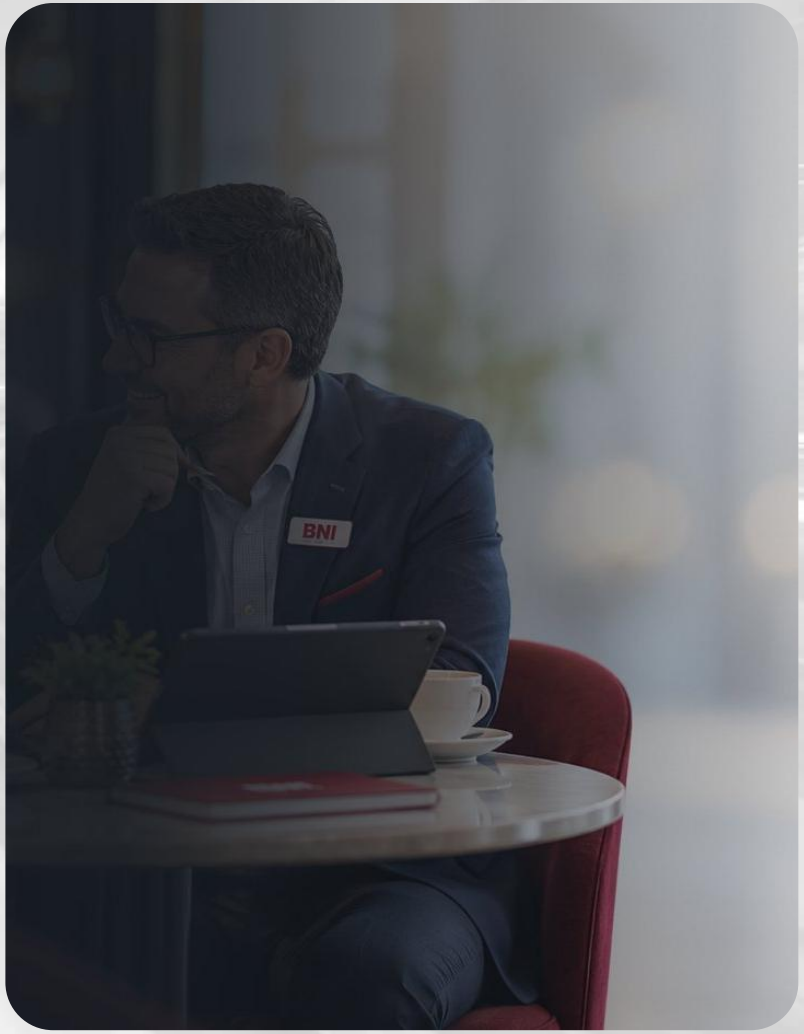
Oppfølging samme dag

Manualen er tydelig: en besøksvert tar kontakt samme dag.

Oppfølgingen

BNI+

BNI Connect



BNI ACCELERATE

SAMME DAG

Tre gjester – tre meldinger

Levert skjema	*«Supert å se deg i dag! Teamkomitéen tar kontakt i dag eller i morgen. Vi ses neste uke!»*
Ikke levert	*«Hyggelig å se deg! Har du spørsmål? Hvordan kan vi hjelpe deg videre?»*
Møtte ikke	*«Vi så deg ikke i dag. Skal jeg registrere deg for neste uke?»*
Erstatter	*«Takk for at du kom! Vil du se hvordan BNI kan virke for din bedrift?»*

Etter levert søknad møter søkeren **hver uke** til beslutningen er tatt.

BNI ACCELERATE

REGLENE

Regler gjesten bør forstå

1. **To besøk**
   Gjesten kan besøke to ganger før søknad eller søknad.

2. **Hver uke etter skjema**
   Søkeren møter hver uke til beslutningen er tatt.

3. **Maks to ganger per halvår**
   Gjelder gjester og erstattere – også tidligere partnere.

4. **Hvorfor?**
   Ellers blir det et gratis partnerskap.



Reglene håndheves ikke hardt – men **forstå hvorfor** de finnes.

BNI ACCELERATE

Oppmøte- og gjesteoversikten

BNI+ → Administrer oppmøte → **Gjesteoversikt**

Til stede

Grønn = vises på skjermen og får tid i agendaen.

Erstatter

Knytt til riktig partner – vises i presentasjonen.

Observatør

Partnere fra andre team eller samme bedrift.

Importer

Hent gjester fra Connect eller legg inn manuelt.

Besøksverten kjører oversikten på **mobil, nettbrett eller PC**.

BNI CONNECT

Gjesteregistreringsportalen

BNI Connect → Aktiviteter → Team → **Gjesteregistrering**

Registrer

Oppmøte, mobilnummer og gjestekategori.

Send e-post

Oppfølging med søknad – kun til innvalgbare.

Gjesterapport

Alle gjester i en periode.

Påmeldt, ikke møtt

Følg opp – og inviter til vekstdag.

Gjestekategorier: førstegang, andregang, erstatter, partner i annet team, observatør.

BNI ACCELERATE

RYTMEN

Besøksvertens uke

Etter registrering

- Ring samme dag
- Oppdater oversikten
- Sjekk sene registreringer

Dagen før

- SMS til alle gjester
- Navnelapper skrevet
- Flytt de som ikke kan

I møtet

- Én i døra
- QR-kode og registrering
- Riktig første samtale

Samme dag etter

- Melding til alle gjester
- Ring de som ikke møtte
- Oppdater BNI+ og Connect

Gjør jobben. Rapporter jobben. Lær av jobben. Gjør det igjen.

BNI ACCELERATE

AVSLUTNING · SKRIV I CHATTEN

Din forpliktelse

1. Hvem i besøksteamet gjør hva
2. SMS-en du sender dagen før
3. Én ting dere endrer i døra neste uke

Du er ventet.

Hva vil neste gjest merke allerede før hun kommer inn døra?



BNI ACCELERATE

VEDLEGG · SJEKKLISTE

Materiell til besøksbordet

1 Gjesteliste	*Utskrevet eller på nettbrett – lest av den i døra.*
2 Navnelapper	*Ferdig skrevet med navn og bransje.*
3 QR-kode	*Til registreringen i BNI+.*
4 Skilt og roll-up	*På gata, ved inngangen og ved bordet.*
5 Søknad	*QR-kode eller lenke klar til orienteringen.*

Kilde: Teammanual 2026, Besøksvert.