BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

TRENING 2026 · #ENIUKEN

Referanser uten å tenke

Bygg en vane for å kjenne igjen behov i nettverket ditt. Når en BNI-partner kan hjelpe, kan du tilby en introduksjon.

Kenneth Tinglum, National Trainer, BNI Norge



DETTE TAR DU MED DEG

- En vane i møtet: lytt etter kundebehov og se bakover på samtaler du har hatt.
- 1-til-1 med et formål: valgt strategisk, og med referanser begge veier.
- Minst én ny vane: velg hva du vil gjøre hver gang du er i en situasjon som går igjen.

Flaks eller strategi?

Fra en samtale om et arvet hus

Søndag · Samme samtale

Vennen sier: «Vi har arvet huset etter pappa.»

Flaks

Du kommer kanskje på samtalen igjen når du tilfeldig møter en eiendomsmegler.

Strategi

Fredag ser du tilbake på ukas samtaler. Du husker hva vennen sa og spør om de ønsker hjelp.

Du kan jobbe systematisk med referanser, i samtaler og møter du allerede har.

En venn sier: «Vi har arvet huset etter pappa. Ingen av oss skal bo der.» Du kan bygge BNI-karrieren din på flaks eller gjøre det lettere å følge opp ved hjelp av en strategi.

Flaks

Du kommer kanskje tilfeldig på en eiendomsmegler og husker å spørre vennen senere.

Strategi

Fredag ser du gjennom ukas samtaler. Du husker huset og spør om vennen ønsker å snakke med en eiendomsmegler.

Hvilken anledning vil du prøve?

Velg en anledning

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Du tar valget med til Min nye vane.

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Kjenn igjen behovet

Fire replikker ved bordet

Situasjonen

«Vi har nettopp bygd hytte.»

Oppfølgingsspørsmål

«Hva er det dere må finne ut av før helga?»

Behovet

«Vi er usikre på hva vi skal behandle treverket med.»

Tilby hjelp

«Vil dere at jeg setter dere i kontakt med en som kan gi råd?»

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

PRØV SELV

En person i nettverket ditt forteller om hytta. Hvilken setning forteller deg hva personen trenger hjelp med?



▶ Se hvordan samtalen kan fortsette

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

20 behov du kan høre i en samtale

Hvor samtalen skjer, og hvem som trenger hjelp

Middag med en venn · Bedrift

«På jobben får vi tallene for seint.» Spør: «Hvilke tall trenger dere før dere tar beslutningene?»

Kundemøte · Privat

«Vi leverer nøklene fredag og har fortsatt hele leiligheten igjen å vaske.» Spør: «Har dere satt av tid til vask før overleveringen?»

Les replikkene før du åpner forklaringen. Hva trenger personen hjelp med? Tenk på noen du har snakket med på jobb, hjemme eller på fritiden.

En venn kan fortelle om en utfordring på jobb. En kunde kan nevne noe de trenger hjelp med hjemme. Tenk på begge deler når du velger hva du vil lytte etter.

▶ «Kundene går fortsatt til den gamle inngangen.»

▶ «Vi sender store jobbfiler til oss selv på privat e-post.»

▶ «Jeg vasker kurslokalet selv hver mandag.»

▶ Se de andre 17 eksemplene

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

«Vi flytter kanskje til våren» kan være starten på en samtale. Spør heller «Hva må dere avklare før dere bestemmer dere?» enn å foreslå en introduksjon med en gang.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Hva er en referanse?

Samme behov, to svar

Behovet er reelt

«Vi skal selge huset vi arvet.»

Personen vil vente

«Jeg må snakke med søsknene mine først.» Det mangler et ja til kontakt. Dette er et tips.

Personen sier ja

«Ja, be henne ringe i morgen.» Nå er begge kriteriene oppfylt.

DEFINISJONEN

En referanse er en enkel introduksjon mellom et faktisk behov og en mulig løsning.

En referanse har to kriterier, og begge må være oppfylt. Personen har et reelt behov akkurat nå og ser frem til at partneren tar kontakt. Mangler ett av dem, har du et tips. Et navn og et nummer, «du burde ringe Per» eller «jeg så en bedrift som kanskje trenger deg», er kun tips. Det som teller, er at introduksjonen er god, uansett hvor lenge du har kjent begge.

Er behovet reelt nå? Ønsker personen å bli kontaktet? En venn kan ha et hus å selge og fortsatt ønske å vente med å snakke med en megler. Spør før du formidler kontakt.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Reactor, Promoter og Creator

Tre måter å handle på når en venn arver et hus

Reactor

Vennen spør om du kjenner en eiendomsmegler. Du svarer og tilbyr en introduksjon.

Promoter

Du hører at familien vil selge huset og spør om vennen ønsker å snakke med en eiendomsmegler.

Creator

Du har tatt et 1-til-1-møte med en eiendomsmegler. Når vennen forteller om arven, spør du hva familien trenger å avklare.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Den samme vennen har arvet et hus. Slik kan du reagere på tre måter.

Reactor	Vennen spør om du kjenner en megler. Du svarer og tilbyr en introduksjon. Vane: vit hvem du kan spørre når noen ber om hjelp.
Promoter	Du hører at familien vil selge huset. Du spør om de ønsker å snakke med en megler. Vane: still ett oppfølgingsspørsmål når du hører et tydelig behov.
Creator	Du har lært av en eiendomsmegler hvilke spørsmål som ofte dukker opp ved arv. Når en venn forteller om et arvet hus, spør du hva familien trenger å avklare. Vane: bruk 1-til-1 til å lære hva du kan lytte etter i samtaler du allerede har.

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Test deg selv: referanse eller tips?

«Kari sier de mangler regnskapsfører fra januar og vil gjerne at du ringer henne.»

▶ Øv med 20 eksempler

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Tilby en introduksjon

Fra samtale til avtalt kontakt

Ta utgangspunkt i det du hørte

Nøklene skal leveres fredag, og leiligheten må vaskes.

Spør om de vil ha hjelp

Velg formulering ut fra hvordan du kjenner partneren nedenfor.

Etter et ja

«Hei Sara og Kim. Sara leverer nøklene fredag og ønsker hjelp med rengjøring før overleveringen. Kim jobber med renhold privat. Sara har sagt ja til at Kim ringer i ettermiddag for å avklare om han kan ta oppdraget.»

Jeg vet om en partner som jobber med dette. Vil du at jeg undersøker om saken passer for dem? Hvis den gjør det, avklarer vi om du vil ha nummeret eller ønsker å bli oppringt.

En venn sier at nøklene skal leveres fredag, og at hele leiligheten fortsatt må vaskes. Bruk det du faktisk vet om partneren når du tilbyr hjelp.

Hvordan kjenner du partneren?

Vet om

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Jeg vet om en partner som jobber med dette. Vil du at jeg undersøker om saken passer for dem? Hvis den gjør det, avklarer vi om du vil ha nummeret eller ønsker å bli oppringt.

Når en BNI-partner kan hjelpe, spør personen om du kan sette dem i kontakt. Hvis svaret er ja, kan du introdusere dem i samme melding. Fortell kort hva behovet er og avtal hvem som tar neste steg. Følg opp at de fikk kontakt. Registrer referansen i BNI Connect-appen.

Du har hørt et behov og kjenner en partner som kan hjelpe. Vedkommende vil tenke på det. Hva gjør du?

Etter et ja: «Hei Sara og Kim. Sara leverer nøklene fredag og ønsker hjelp med rengjøring før overleveringen. Kim jobber med renhold privat. Sara har sagt ja til at Kim ringer i ettermiddag for å avklare om han kan ta oppdraget.» Følg opp at kontakten ble tatt, og registrer referansen i BNI Connect-appen.

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Fem strategier, fra møtet og ut i hverdagen

De to første starter i møtet. Den tredje er et valg. De to siste skjer i hverdagen.

Hva passer de siste dagene?

Hva har du allerede i kalenderen?

Et BNI-møte

Noter én kundesetning under ukens partnerpresentasjoner.

1

Møtet

Finn den enkleste referansen fra partnerpresentasjonene.

2

1-til-1

Med den du valgte i møtet.

3

Strategisk 1-til-1

Med en du vil gi referanser til.

4

Spør alle

Kunder, venner og familie.

5

Følg pengene

Hva bruker du penger på privat og i bedriften?

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

B1

Ukens Taler

Tre kundecase, fire sjanser.

B2

Besøk andre team

Lytt til kundecase fra flere ekspertområder.

B3

Fredagskalenderen

Se tilbake på ukas samtaler.

BONUS BONUS

Lista og toalettet

Gi kunden tid til å se gjennom partnerlista.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Finn den enkleste referansen

Når du hører et kundecase, tenk på hvem du allerede har snakket med som kan ha et lignende behov.

Når vi hører et kundecase, tenker de fleste fremover: «Jeg skal huske dette hvis jeg hører om noen.» Det er ryggsekken, og den er nyttig. Men den gir sjelden en referanse denne uka. Se heller bakover: hvem har jeg snakket med de siste sju dagene som har akkurat dette problemet? En kunde, en nabo, en på trening, en i lunsjen. Den personen finnes allerede, og da kan du gi referansen der og da.

SE FREMOVER	SE BAKOVER
«Jeg skal huske det hvis jeg hører om noen.»	«Hvem har jeg snakket med de siste dagene Personen finnes allerede.
Referansen kommer kanskje, en gang.	Referansen kan gis der og da, allerede i dag
Du må huske 25 kundecase.	Du må huske de siste sju dagene. Det klare alle.
Lite skjer.	Én referanse fra hvert møte. Power of One, å tenke.

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

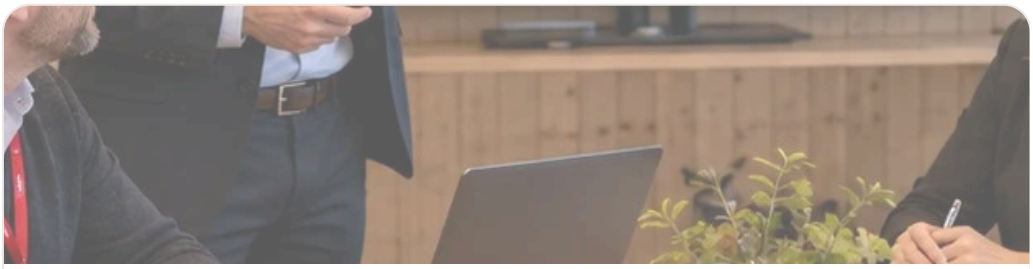
Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Slik gjør du det i møtet



Før, under og etter ukesmøtet

Før

Gjør notatarket klart.

Under

Skriv én kundesetning slik den ble sagt.

Etter

Tenk tilbake på ukas samtaler. Ta opp et mulig treff i 2+3 eller avtal en kort prat.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Før møtet: Gjør notatarket klart. Under møtet: Skriv én setning med kundens ord. Etter møtet: Ta opp én mulig match i 2+3 eller avtal en kort prat.

1. Lytt	Til kundecaset i hver partnerpresentasjon.
2. Skriv	Skriv kundebehovet på arket, fremfor yrket. For eksempel: «Kundene går fortsatt til den gamle inngangen.»
3. Se bakover	Hvem har jeg snakket med de siste dagene?
4. Ring rundt	De tre som er enklest å referere.
5. Velg én	Den aller enkleste, og book 1-til-1 i 2+3.
6. Gi den	Ring personen i dag og få et ja: «Jeg har en partner som jobber med akkurat det du nevnte. Vil du at jeg setter dere i kontakt?»

I agendaen heter dette 2+3. I de to minuttene finner hver partner den som er enklest å referere. I de tre minuttene booker dere 1-til-1. Målet er én tydelig referanse, den som er enklest, hver eneste uke.

PRØV NÅ

Hvem har du snakket med siden forrige møte som passer til et av kundecasene du hørte sist?

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Notater fra møtet

Behovet jeg hørte

Hvem jeg har snakket med

Partner jeg vil snakke med

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Ukens Taler: tre kundecase, fire sjanser



Én skiltbedrift, tre kundecase

Butikken
Kundene gikk fortsatt til den gamle inngangen.

Lageret
Sjåførene gikk inn samme dør som de besøkende.

Butikkåpningen
Butikkinnrederen ba om hjelp til å vise vei fra parkeringshuset.

Stopp etter hvert case. Hvem har du allerede snakket med som nevnte noe lignende?

Ukens Taler er den lengste anledningen en partner får til å lære teamet hva de skal kjenne igjen. En god tale har tre kundecase og en tydelig forespørsel. Det er fire sjanser til å se bakover, så skriv ett

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

navn under hvert case.

Case 1	Et typisk behov hos en typisk kunde. Hvem har du snakket med?
Case 2	Et behov som ofte blir oversett. Hvem kjenner du som har det?
Case 3	En referansekilde. Hvem møter disse kundene før taleren gjør?
Forespørselen	Hvem vil taleren møte? Kjenner du hen?

> **Gjør det til en vane å skrive ned hvilket behov du hørte. Kommer du på noen som har det behovet, kan du spørre om de vil ha en introduksjon.**

Fire sjanser til å se bakover

Øv med tre kundecase fra den samme skiltbedriften. Stopp etter hvert eksempel. Hvem har du snakket med, og hvilket behov hørte du?

En butikk har flyttet, men kundene går fortsatt til den gamle inngangen.

Kundecase 1

▶ Se hva du kan lytte etter

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

På et lager går sjåførene inn samme dør som besøkende, selv om de skal til varemottaket.

Kundecase 2

▶ Se hva du kan lytte etter

En butikkinnreder ba skiltbedriften komme på befaring før en ny butikk åpnet. Kunden sa at gjestene fra parkeringshuset måtte få vite hvilken dør de skulle bruke. Sammen fikk de veivisningen klar før åpningen.

Kundecase 3

▶ Se hva du kan lytte etter

Ukens Taler spør om du har snakket med noen som skal åpne eller flytte en butikk.

Forespørselen

▶ Se hva du kan gjøre

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

1-til-1 med et formål

To ulike formål med 1-til-1

Strategi 2 · Følg opp fra møtet

«Hvordan kan vi hjelpe den som fortalte at kundene går til den gamle inngangen?»

Strategi 3 · Bruk Side 2

10-kundelista: butikkflytting. Referansekilde: butikkinnreder. Spørsmål: «Hvem har nevnt at kunder fortsatt går til gammel adresse?»

Et 1-til-1 er et arbeidsmøte, og målet er referanser begge veier.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Strategi 2: 1-til-1 med den du valgte i møtet

Et 1-til-1-møte er ofte en time med 1-til-1-skjemaet, og kan også være 10–15 minutter på telefon når dere følger opp en konkret referanse. Strategi 2 følger opp et behov du allerede kom på under møtet. Strategi 3 bruker 1-til-1-skjemaet til å lære hva du kan lytte etter over tid.

- Kort prat: Avklar om saken passer, hva du må spørre personen om, og hvem som tar kontakt.
- 10–15 minutter på telefon: Avklar hva personen trenger, og hvem som følger opp.
- 20 minutter etter ukesmøtet: Utforsk behovet, still oppfølgingsspørsmål og avtal neste steg.

Begynn med behovet du hørte.

Du har kommet på en person som kan trenge hjelp fra denne partneren. Det viktigste 1-til-1-et denne uka er sjelden det lengste. Det er det med partneren det er enklest å gi en referanse til, og det er akkurat den du har valgt.

1. Gi referansen	Gi den ordentlig, med en god introduksjon.
2. Finn flere	Hvem andre kjenner du med samme behov? Gå gjennom kundene dine sammen.
3. Bli refererbar	Partneren lærer hva du løser, og blir bedre i stand til å gi tilbake.
4. Book neste	Hva gjør vi nå, og hvem gjør det først?

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Slik blir dere kjent: gjennom referansene dere gir og får, fremfor kaffepraten. Et godt 1-til-1 har tre nivåer. Forstå: hvem hjelper du, og hvilke problemer løser du? Identifiser: hvem bør introduseres til hverandre, begge veier? Handle og følg opp: hva gjør vi nå, og hvem gjør det først?

Hvis du følger opp noe fra en tidligere samtale, spør først: «Hvordan går det med det du fortalte?» Behovet kan allerede være løst. Avtal deretter om personen ønsker nummeret selv, eller om partneren skal ringe. Skriv hvem som gjør hva og når.

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Strategi 3: Velg 1-til-1 strategisk

Åpne BNI Norges 1-til-1-mal og lag din egen kopi i Google Sheets. Bruk Side 1 til å bli kjent med partnerens mål og nettverk. Gå deretter til Side 2 og se på 10-kundelista, gode referanser og kontaktsirkelen. Velg ett kundebehov, skriv ned hva du skal lytte etter, og avtal hva dere følger opp.

Gå rett til Side 2

Mange tar 1-til-1 fordi de må, eller for å bli kjent. Begge deler gir få referanser. Velg heller en partner du vil gi referanser til: en som møter de samme kundene som deg, eller som løser problemer du hører om hele tiden. De fleste referansene kommer fra kontaktsirkelen, fordi de menneskene ser situasjonene før deg.

FORDI JEG MÅ	FORDI JEG VIL
«Jeg må ha ett 1-til-1 i uka.»	«Jeg vil gi referanser til denne partneren.» Valgt r vilje.
«Vi bør bli bedre kjent.»	«Vi møter de samme kundene.» Kontaktsirkelen.
Tilfeldig rekkefølge på lista.	Partneren der du ser flest behov. Der referansene ligger.
Kaffeprat.	Et arbeidsmøte med en plan: forstå, identifiser, handle.

PRØV NÅ

Hvilket behov hører du ofte i samtaler med kundene dine? Hvem i teamet kan hjelpe med det? Skriv ned hvem du vil avtale et 1-til-1-møte med.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Eksempel fra Side 2

1. 10-kundeliste: En butikk har flyttet. Kundene går fortsatt til den gamle inngangen.
2. Gode referanser: En butikk som har flyttet og har kunder som leter etter inngangen.
3. Gode referansekilder: En butikkinnreder som møter butikksjefen før åpning.
4. Spørsmål å stille eller ting å lytte etter: «Hvor går kundene når de kommer fra den gamle adressen?»

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Planlegg et 1-til-1-møte

Partner

Notater om kundens situasjon

1. Hvilke problemer hjelper du kundene dine med?
2. Hvem bør vi sette i kontakt med hverandre?
3. Hva gjør vi nå, og hvem gjør det først?

Gode referanser

Gode referansekilder

Spørsmål å stille eller ting å lytte etter

Avtalt oppfølging

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Spør alle du møter

Lytt etter behov i samtaler med kunder, venner og familie.

Det holder å være nysgjerrig og spørre. Velg ett spørsmål som passer deg, og bruk det denne uka:

> Spørsmål du kan bruke«Er det noe du trenger hjelp med for tiden, en regnskapsfører, en elektriker, en advokat?»

> Spørsmål du kan bruke«Vi er 30 bedrifter som hjelper hverandre. Er det noe du har gått og utsatt?»

> Spørsmål du kan bruke«Hvem bruker du til det i dag, og er du fornøyd?»

Velg et spørsmål

Hvem skal du snakke med? En venn

Spørsmålet mitt

Avklar hva personen trenger hjelp med. Velg formuleringen som passer med hvordan du kjenner partneren under Tilby en introduksjon. Et eksempel er: *«Jeg jobber sammen med en som kan se på dette. Vil du at jeg introduserer dere?»* Når behovet er avklart og personen ønsker kontakt fra partneren, er begge kriteriene oppfylt. Her tar du initiativ til en introduksjon etter å ha hørt et behov. Spør du deg selv etterpå «hvem har jeg snakket med den siste uka som har akkurat dette problemet?», lever BNI også utenfor møtet.

Innhold

Oversikt
Utgangspunktet
Oversikten
Strategi 1: Møtet
Bonus 1: Ukens Taler
Strategi 2 og 3: 1-til-1
Strategi 4: Spør alle
Strategi 5: Følg pengene
Bonus 2, 3 og BONUS BONUS
Uka di
Arbeidsark
Mer trening

Følg pengene

Se på det du kjøper privat og i bedriften. Finn én tjeneste du trenger nå, og vurder om en partner kan hjelpe.

Se på alt du bruker penger på: abonnementer, telefon, forsikring, regnskap, IT-støtte, bilverksted, rengjøring, trykk og gaver til kunder. Hvor bruker du allerede penger på tjenester en BNI-partner kunne levert? Vurder hva du faktisk trenger nå, før du tar kontakt.

Privat

Du betaler jevnlig for bilservice og får stadig samme varsellampe. Spør en partner med bilverksted hva de vil undersøke.

Bedrift

Kunder gir opp i betalingssteget. Spør en partner innen Betalingsløsninger hva som kan gjøre betalingen enklere.

1. Åpne nettbanken	Gå gjennom de siste tre månedene.
2. Marker tjenestene	Abonnementer, leverandører og håndverkere.
3. Sammenlign med lista	Hvilke av dem kunne en BNI-partner levert?
4. Ta et valg	Ta en samtale om behovet. Vurder deretter om et tilbud eller et bytte er aktuelt.

Snakk med partneren om det du trenger. Hvis de kan hjelpe, kan dere avtale om de skal gi et tilbud. Snu gjerne øvelsen også: hvem bruker du penger hos, eller sender kunder til, som står utenfor BNI i dag? De

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

kan være din neste gjest.

Finn én tjeneste å spørre om

Gå gjennom begge sider. Privat kan det være billån, forsikring eller vedlikehold hjemme. I bedriften kan det være regnskap, renhold, IT eller frakt. Velg én tjeneste der du har et behov nå.

Tjeneste

Partner

Dette vil jeg spørre om

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Flere rom, ti minutter hver fredag og ett lite triks

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Bonus 2: Besøk andre team

Hvert team har partnere i ekspertområder som utfyller ditt eget team. Ta med ett behov du ofte hører om. Når du besøker et annet team, kan du spørre hvilke ekspertområder som møter akkurat den situasjonen. Referanser kan gis til partnere i andre team gjennom BNI Connect. Givers Gain kan praktiseres på tvers av team. Flere ekspertområder gir deg flere muligheter til å hjelpe personen som har et behov. Team og møtetider finner du på bni.no.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Bonus 3: Fredagskalenderen

I strategi 1 så du bakover på uka når du hørte kundecasene i møtet. Fredagskalenderen gjør det samme for hele uka, med kalenderen som fasit. Se gjennom samtalene du faktisk har hatt. Var det noen som fortalte om noe de trenger hjelp med?

1. Åpne kalenderen	Bla gjennom uka, og gjennom SMS-ene og e-postene.
2. Ett navn om gangen	Hvem snakket du med? Kunder, venner, naboer.
3. Hvilket problem?	«Hvem kjenner jeg som kan hjelpe denne personen?»
4. Send meldingen	Før helgen, med teksten under.

> Meldingen«Du nevnte X på tirsdag. Hvordan går det med det?» Avklar behovet først. Hvis en partner kan hjelpe: «Jeg jobber sammen med en som kan se på dette. Vil du at jeg introduserer dere?»

Når behovet fortsatt er reelt og personen ønsker kontakt fra partneren om saken, er begge kriteriene oppfylt. Ti minutter hver fredag gir deg en fast tid til å følge opp behov du har hørt om. Legg det inn som en fast avtale, så skjer det uten å tenke:

Fredag klokka `14:00`

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

BONUS BONUS: Lista og toalettet

Denne er litt morsom, og den virker. Ta med lista over partnerne i teamet til kundemøtet. Det kan være notatarket fra ukesmøtet, lista på teamets nettside, eller en pen liste du lager med ChatGPT.

1. Ta med lista	Lag den gjerne etter kundebehov: «Trenger du hjelp med lønn, nettside eller forsikring?» Da kjenner kunden seg igjen.
2. Gi den bort	«Vil du se hvem jeg samarbeider med? Kanskje det er noe her du vil vite mer om.»
3. Gå ut	Gå på toalettet. Spill Tetris i tre minutter.
4. Kom tilbake	«Var det noe her du kunne tenke deg å vite mer om?» Tilby en introduksjon hvis personen ønsker det.

Pausen gir personen tid til å se gjennom lista i sitt eget tempo.

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Én referanse i uka, uten å tenke

I MØTET	1-TIL-1	HVERDAGEN	FAST RYTME
Se bakover	Med den du valgte	Spør alle	Fredag: kalend
Ring rundt tre	Ett strategisk i tillegg	Lista i kundemøter	Månedlig: følg pengene
Taleren får én	Book neste	Introduser samme dag	Besøk et annet team

Registrer referanser du har gitt i BNI Connect-appen. Velg én strategi å starte med og knytt den til noe du allerede gjør hver uke.

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

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Din forpliktelse

VELG ÉN NY VANE

«Når jeg …, skal jeg …» For eksempel: Når jeg hører et kundecase i møtet, skriver jeg ned behovet og tenker på hvem jeg har snakket med denne uka.

Å forstå metoden er starten.

BNI fungerer når du gjør den.

Min uke: én referanse uten å tenke

Fyll ut her, eller skriv ut og bruk på papir. Svarene lagres i nettleseren din.

Min nye vane

Velg, prøv og se tilbake

Velg
Velg en anledning som allerede finnes i uka.

Prøv
Gjør én avtalt handling første gang anledningen kommer.

Se tilbake
Gjorde du det du planla? Hva skjedde da du prøvde?

Velg en anledning som allerede finnes i uka. Bestem hva du skal lytte etter, og hva du vil gjøre hvis du hører det. Prøv vanen én gang før neste ukesmøte.

«Når jeg går hjem fra ukesmøtet, leser jeg én kundesetning jeg noterte. Hvis jeg husker at en venn nevnte noe lignende, spør jeg hva de trenger hjelp med.»

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Hva vil jeg lytte etter?

Første gang jeg prøver dd/mm/yyyy

Når

Det jeg skal gjøre

Når jeg følger opp

Følg opp vanen neste uke

Hva skjedde da du prøvde vanen?

- [ ] Jeg prøvde vanen.

Hva hjalp meg å huske den?

Først ser du om du gjorde det du hadde planlagt. Deretter ser du hva som skjedde i samtalen.

- [ ] Jeg la merke til et behov.
- [ ] Jeg fikk et ja til å sette dem i kontakt.
- [ ] Jeg satte dem i kontakt.

Øv på å kjenne igjen et behov

BNI NORGE

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

1 Møtet

Behovet jeg hørte

Hvem jeg har snakket med

2–3 1-til-1

Den jeg valgte

Strategisk

4 Spør alle

Spørsmålet mitt

5 Følg pengene

Tjeneste

Partner

B Bonus

Team jeg besøker

Fredag klokka

14:00

Lista med i kundemøtet

Innhold

Oversikt

Utgangspunktet

Oversikten

Strategi 1: Møtet

Bonus 1: Ukens Taler

Strategi 2 og 3: 1-til-1

Strategi 4: Spør alle

Strategi 5: Følg pengene

Bonus 2, 3 og BONUS BONUS

Uka di

Arbeidsark

Mer trening

Mer trening

De andre timestreningene

- Bli refererbar: forbered ukens partnerpresentasjon med ett kundecase og et spørsmål teamet kan bruke.
- 1-til-1 = referanse: bruk 1-til-1-skjemaet til å forberede møtet og skape referanser begge veier.
- Rolletrening 2026: for deg som har en rolle i teamet, fra teamkoordinator til besøksvert.

Ressurser

- bni.no: team og møtetider.
- BNI Connect: rapportering og referanser til andre team.
- BNI Norges 1-til-1-mal.

Spørsmål om treningen? Snakk med konsulenten i teamet ditt.