ROLLETRENING 2026 · ROLLEKORT

Sosial- og eventansvarlig

BNI NORGE

Planlegg arrangementer der partnere og gjester blir kjent. Avslutt med en avtale om hva deltakerne skal gjøre videre.

Fellesskap | Flere 1-til-1 | **Vekst**

FIRE SPØRSMÅL FOR HVERT EVENT

Hvorfor	Gjester, 1-til-1, feiring eller læring?
Hvem	Partnere, gjester, kunder, eller alle?
Hva	En aktivitet som skaper samtaler
Hva så	1-til-1, søknad eller ny gjest

ÅRSHJULET

- Aug: kick-off · Okt: ny teamledelse · Des: julebord
- Jan: kick-off med mål · Jun: sommerfest
- Hver/annenhver mnd: besøk hos én partner
- Afterwork etter hver vekstdag
- Seks måneder fram · med til Teamsuksessmøtet

KUNNGJØRINGEN, UNDER 30 SEK.

- Hva · hvorfor · hvor og når · hva du gjør nå
- Punkt 19 (eller 14) · teamlederen dirigerer
- Ad hoc-informasjon går i nyhetsbrevet

FRA PÅMELDING TIL EVALUERING

- Uka etter: følg opp påmeldte
- 2 uker før: logistikk
- Uka før: påminnelse gjennom informatøren
- Uka etter: hva skjedde i teamet etterpå?

SAMTALER SOM GIR BUSINESS

- Finn en fra en annen kontaktsirkel
- Den beste referansen du har fått
- Din beste kunde, og hvorfor
- Book et 1-til-1 før du går

SAMMEN MED

- Vekst: sosialt etter vekstdagen, åpen dag, poeng
- Utdanning: trening som teamevent
- Mentor: nye partnere inviteres personlig
- Teamleder: årskalenderen

> *«Et godt event ender med en neste handling.»*