ROLLETRENING 2026 · ONLINE

Sosial- og event-ansvarlig

Eventer som gjør metoden lettere å gjøre.



Kenneth Tinglum · National Trainer · BNI Norge

BNI ACCELERATE

DAGENS LØFTE

Etter denne treningen har du tre ting

01

En kalender seks måneder frem

I takt med vekstdager og treninger.

02

Eventer med et mål

Hvert event ender med en neste handling.

03

En kunngjøring folk husker

30 sekunder som får folk til å melde seg på.

SLIK BRUKER VI TIDEN

0–15 min

Rollen

15–30 min

Kalenderen

30–45 min

Eventer med mål

45–60 min

Gjennomføring

BNI ACCELERATE

VI STARTER I CHATTEN

Hva skjedde på siste sosiale event?

Skriv i chatten nå:

1. Hvilket team er du i, og hvor mange deltok sist?
2. Var det gjester med?
3. Hva skjedde i teamet etterpå?

Spørsmål 3 er det viktigste.



BNI ACCELERATE

BLI KJENT – PÅ RIKTIG STED

Bli kjent bruker vi minglingen og de sosiale eventene til.

Da kan partnerpresentasjonene, 1-til-1 og Ukens Taler brukes til det de er laget for: referanser.

BNI ACCELERATE

TRE TING EVENTENE SKAL SKAPE

Hvert event har en jobb

Fellesskap

Alle partnere føler seg inkludert og engasjert – også de nye.

Flere 1-til-1

Partnere som har snakket sammen, booker lettere et 1-til-1.

Vekst

Gjester fra vekstdagen får en grunn til å bli – før de går videre.

Gjør du relasjonen til målet, får du et hyggelig nettverk. Gjør du **metoden** til målet, vokser relasjonene av seg selv.

BNI ACCELERATE

SAMARBEIDET

Du jobber aldri alene

1. **Vekstansvarlig**
   Sosialt rett etter vekstdagen. Åpen dag. Gamification.
2. **Utdanningsansvarlig**
   Treninger som teamevent – workshop og lunsj.
3. **Mentoransvarlig**
   Nye partnere inviteres personlig – de første ti ukene.
4. **Teamleder**
   Ett annerledes møte i måneden og årskalenderen.



Overlapp mellom sosialt, utdanning, event og mentor = **et økosystem rundt partnerne.**

BNI ACCELERATE

DEL 2

Kalenderen

Seks måneder frem – i takt med resten av teamet.



Seks måneder

Etter vekstdagen

Årshjulet

BNI ACCELERATE

EKSEMPEL

Seks måneder frem, i takt med teamet

Okt	**Kontaktsirkel-frokost**	Sosial + vekst
Nov	**Vekstdag + afterwork samme dag**	Vekst + sosial
Des	**Julebord med Takk for business (TFB)-feiring**	Sosial
Jan	**Felles trening + lunsj**	Utdanning + sosial
Feb	**Ta med din beste klient**	Teamleder + sosial
Mar	**Vekstdag + nettverkskveld**	Vekst + sosial

Legg sosiale eventer **rett etter vekstdager** – da blir gjestene bedre kjent før de går videre.

BNI ACCELERATE

EKSEMPLER FRA TEAMENE

Folk kommer – når det er planlagt

Lunsj i juli i et av de største teamene:

21 av 31

partnere møtte. Midt i fellesferien.

FLERE EKSEMPLER

Metoden først.
Relasjonene vokser på kjøpet.

- **Sommer-BNI** 30–40 deltakere
- **Felles trening** storskjerm + workshop
- **Vekstdag** ca. 40 gjester – veksten resten av året

BNI ACCELERATE

DEL 3

Eventer med et mål

Et godt event ender med en neste handling.

Hvorfor

Hvem

Hva så



BNI ACCELERATE

FIRE SPØRSMÅL

Planlegg hvert event med fire spørsmål

1

Hvorfor?

Gjester, 1-til-1, feiring eller læring?

2

Hvem?

Partnere, gjester, kunder – eller alle?

3

Hva?

En aktivitet som skaper samtaler – ikke bare mat.

4

Hva så?

Hvilken handling skal skje etterpå?

Et godt event ender med **en neste handling**: et 1-til-1, en søknad eller en ny gjest.

BNI ACCELERATE

FIRE TYPER

Velg typen etter målet

Etter vekstdagen

Gjestene blir bedre kjent med teamet før de går videre i prosessen.

Ta med din beste klient

Partnerne viser frem teamet til de viktigste kundene sine.

Trening + sosialt

Felles trening på storskjerm – og lunsj eller workshop etterpå.

Feiring

Julebord eller sommerfest – med Takk for business (TFB)-feiring og anerkjennelse.

Nettverkskvelder: partnerne inviterer **forretningskontakter og mulige nye partnere**.

BNI ACCELERATE

AKTIVITETER SOM SKAPER SAMTALER

Gi folk en grunn til å snakke sammen

- «Finn noen fra en annen kontaktsirkel – og finn ut hvem dere begge kjenner.»
- «Fortell om den beste referansen du har fått – og hvem den kom fra.»
- «Hvem er den beste kunden din, og hvorfor?»
- «Book et 1-til-1 med den du snakket lengst med i kveld – før du går.»

*Mat og drikke samler folk. **Aktiviteten** får dem til å snakke om det som skaper business.*

BNI ACCELERATE

GAMIFICATION

Samarbeid med vekst om poeng og anerkjennelse

1

Poeng

For deltakelse, gjester og 1-til-1 på eventet.

2

Synlig

Stillingen i møtet eller nyhetsbrevet.

3

Anerkjennelse

Feir vinnerne på neste event.

Hold det enkelt. **Ett** tall som teller – ikke et regnestykke.

BNI ACCELERATE

DEL 4

Gjennomføring

30 sekunder i møtet. Påminnelse. Evaluering.

Kunngjøringen

Påmeldingen

Evalueringen



BNI ACCELERATE

30 SEKUNDER I MØTET

En kunngjøring som får folk til å melde seg på

Hva	*«Torsdag 14. november har vi afterwork rett etter vekstdagen.»*
Hvorfor	*«Gjestene fra vekstdagen blir med – og vi blir bedre kjent med de som kan bli nye partnere.»*
Hvor og når	*«Kl. 17 på Hotell X. Mat og drikke er bestilt.»*
Handling	*«Meld deg på i WhatsApp-gruppen i dag – og ta med én gjest.»*

Hold den under **30 sekunder**. Ad hoc-informasjon går i nyhetsbrevet – ikke i møtet.

BNI ACCELERATE

ETTER KUNNGJØRINGEN

Fra påmelding til evaluering

UKA ETTER

Påmelding

Følg opp de som har meldt seg på.

2 UKER FØR

Logistikk

Gjesteliste, mat, teknikk, spesielle behov.

UKA FØR

Påminnelse

Via informatøren: nyhetsbrev eller e-post.

DAGEN

Eventet

Aktiviteten og den neste handlingen.

UKA ETTER

Evaluering

Hva sier partnerne? Hva skjedde etterpå?

Del informasjonen gjennom **informatøren** – lederteamet snakker med én stemme.

BNI ACCELERATE

CASE

Sju av 28 meldte seg på

Julebordet er om tre uker. Sju av 28 partnere har meldt seg på. To av dem er nye. Vekstansvarlig har en vekstdag samme uke, og det har ikke vært snakket om sammenheng.



DISKUTER I GRUPPER

1. **Hva gjør du denne uka?**
2. **Hvem snakker du med?**
3. **Hvordan gjør du det verdt å komme?**

BNI ACCELERATE

RYTMEN

Sosial- og eventansvarliges uke og måned

Før møtet

- Møt 15 min før
- Kunngjøringen klar
- Materiell og invitasjoner

I møtet

- 30 sek kunngjøring
- Oppfordre til gjester
- Feire deltakelse

Etter møtet

- Følg opp påmeldte
- Logistikk
- Påminnelse via informatøren

Hver måned

- Teamsuksessmøtet: punkt 9
- Evaluer siste event
- Kalenderen seks mnd frem

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

BNI ACCELERATE

AVSLUTNING · SKRIV I CHATTEN

Din forpliktelse

1. Neste event – med et hvorfor og en neste handling
2. Hvem du samkjører med denne måneden
3. Kalenderen seks måneder frem – til neste Teamsuksessmøte



Eventer med et mål.

Hva skal skje i teamet uka etter neste event?

BNI ACCELERATE

VEDLEGG · MAL

Plan for ett event

1 Hvorfor	*Gjester · 1-til-1 · feiring · læring*
2 Hvem	*Partnere · gjester · kunder · samarbeider med ___*
3 Hva	*Aktivitet som skaper samtaler: ___*
4 Hva så	*Neste handling: ___*
5 Logistikk	*Dato · sted · mat · påmelding · påminnelse via informatøren*

Kilde: Teammanual 2026, Sosial- og eventansvarlig.