ROLLETRENING 2026 · ONLINE

Teamkomité

Forvalt programmet. Vokt døra. Gi alle mer pang for pengene.



Kenneth Tinglum · National Trainer · BNI Norge

BNI ACCELERATE

DAGENS LØFTE

Etter to timer har du tre ting du kan bruke neste uke

01

En søknadsprosess med fart

Kvalitet og entusiasme på samme tid – telefon samme dag, intervju innen en uke.

02

Oppfølging som hjelper

Partnere blir sett ved første fravær, ikke ved fornyelsen.

03

En rytme som bestemmer

Ukentlig kvarter og månedlig møte der tall blir til beslutninger.

SLIK BRUKER VI TIDEN

0–25 min	25–55 min	55–65 min	65–95 min	95–120 min
Rollen	**Kvalitet**	**Pause**	**Engasjement**	**Konflikt og rytme**

BNI ACCELERATE

VI STARTER I CHATTEN

Erfaringen i rommet

Skriv i chatten nå:

1. Hvilket team er du i, og hvor lenge har du sittet i komitéen?
2. Hva gjør komitéen deres bra i dag?
3. Hvilken sak har vært vanskeligst?

Vi bruker svarene gjennom hele treningen.



BNI ACCELERATE

UTGANGSPUNKTET

BNI er ikke et medlemskap. Det er en arbeidsmetode – et utviklingsprogram man søker seg inn i.

Teamkomitéen forvalter programmet: partnerne får resultater, og vi stiller krav slik at alle får utbytte.

BNI ACCELERATE

BREAKOUT · 5 MIN

Hva gjør Teamkomitéen for vekst og utvikling?

Teamet har 24 partnere. Møtene går greit, men tre partnere har vært mye borte, to søknader har ligget i tre uker, og ingen vet helt hvem som har ansvaret for hva.



DISKUTER I GRUPPER

1. **Hva kan komitéen gjøre allerede denne uken?**
2. **Hva gjør dere hver måned?**
3. **Hvor går grensen for hva komitéen skal gjøre?**

BNI ACCELERATE

FIRE OMRÅDER

Fire arbeidsområder. Ett ansvar.

Fellesskap

Nye partnere og kontaktsirkler. Hvem mangler vi – og hvem kan åpne døren?

Kvalitet

Søknad, halvår og fornyelse. Har vi riktig grunnlag?

Engasjement

Nøkkelrapporten. Hvem trenger et lite dytt nå?

Partnerrelasjoner

Konflikter og glidning. Er det noe mellom partnerne vi bør ta nå?

Hvert område har en **hovedansvarlig** som sørger for at prosessen skjer – ikke én som gjør alt.

BNI ACCELERATE

GRENSENE

Hva hvert område gjør – og ikke gjør

DET SOM SKJER UTEN TYDELIGE GRENSER	DET SOM VIRKER
✕ *Fellesskap vurderer søkeren selv.*	→ ✓ **Fellesskap identifiserer.** Kvalitet vurderer.
✕ *Kvalitet tar avgjørelsen alene.*	→ ✓ **Kvalitet eier prosessen.** Hele komitéen eier avgjørelsen.
✕ *Engasjement blir «BNI-politiet».*	→ ✓ **Engasjement har en utviklingsrolle.** Tallene starter en samtale – de avslutter den ikke.
✕ *Relasjoner hopper rett til formell sak.*	→ ✓ **Dialog → 1-til-1 → coaching/megling.** Formell behandling er siste steg.

BNI ACCELERATE

HVEM PASSER HVOR?

Riktig person på riktig område

1. **Fellesskap**

   Stort nettverk, utadvendt, mobiliserer andre.

2. **Kvalitet**

   Grundig. Skiller «liker personen» fra «riktig partner». Tør kritiske spørsmål og dokumenterer.

3. **Engasjement**

   Bygger tillit, nysgjerrig – ikke dømmende. Coacher.

4. **Partnerrelasjoner**

   Integritet, rolig og diskret. Ikke konfliktsky – men oppsøker ikke konflikt.

«Jeg ser at aktiviteten din har gått ned – hvordan går det egentlig?»



BNI ACCELERATE

STØRRELSE OG TID

Komitéen må være stor nok til å gjøre jobben

Hver rolle i teamet er laget for

30–45

minutter ekstra i uka. Bruker du mye mer, er komitéen for liten – eller noen gjør for lite.

TOMMELFINGERREGEL

Alltid oddetall –
Teamkoordinator inkludert.

- **25+ partnere** 6–8 i komitéen
- **40+ partnere** 8–10 i komitéen
- **Fire medlemmer** én per område – åtte gir to

Alle intervjuer og sjekker referanser. Ellers blir det ti dagers stopp når én er på ferie.

BNI ACCELERATE

ARBEIDSMETODEN

Komitéen beskytter metoden



DIN ROLLE SØRGER FOR AT

- De riktige menneskene styrker **referanseflyten**.
- Oppfølging holder **1-til-1** og referanser i gang.
- Når alle gjør metoden, vokser **tilliten** frem.
- Tallene viser **hvem som trenger hjelp**.

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

BNI ACCELERATE

DEL 2

Kvalitet ved døra

Shit in, shit out. Det vi slipper inn, bestemmer hva teamet blir.

Søknaden

Intervjuet

Ekspertområdet



BNI ACCELERATE

LØVEVOKTEREN

Én feil partner kan ødelegge mer enn den skaper.

Noen team godkjenner samme dag. Andre sier nei til én av tre. Forskjellen er prosessen.

BNI ACCELERATE

SØKNADSPROSESSEN

Fra gjest til godkjent partner

Søknad eller full søknad – neste steg er det samme.

1

Gjest

Besøker ett eller to møter.

2

Besøksvert

Følger opp og tilbyr søknad.

3

Skjema

Søknad («utkast» i Connect) eller full søknad.

4

Telefon

Komitéen ringer samme dag og booker møte.

5

Intervju

Med intervjuskjemaet – alltid.

6

Referanser

Ring til du har fått tak i to av tre.

7

Beslutning

Hele komitéen, flertall.

8

Godkjent

Teamleder klapper inn i møtet.

Ferskvare: **jo lengre tid fra skjema til avgjørelse, jo mindre entusiasme.**

BNI ACCELERATE

SAMME DAG

Telefonen som ufarliggjør søknaden

Åpning	*«Hei! Hyggelig å se deg i møtet i dag tidlig.»*
Bekreft	*«Jeg ser at du har startet på en søknad – eller fullført søknaden.»*
Neste steg	*«Jeg vil gjerne booke et møte med Teamkomitéen, så vi kan ta neste steg sammen.»*
Avtal tid	*«Passer det torsdag eller fredag?»*

Ring samme dag. Det viser at vi tar søkeren på alvor – og gjør prosessen trygg, ikke skummel.

BNI ACCELERATE

HVORFOR INTERVJU OG REFERANSER?

Kvalitetssikringen er en tjeneste for hele teamet

Passer i teamet

Riktig mentalitet og vilje til å gjøre metoden.

Ikke konkurranse

Ingen overlapp med partnere som allerede er i rommet.

Nær sannheten

En tidligere sjef eller en nåværende kunde forteller det som det er.

Riktige mennesker

En riktig ny partner styrker kontaktsirkelen og referanseflyten.

Tips: inviter referansen som **gjest**. Det er en av de beste gjestene dere kan få.

BNI ACCELERATE

REFERANSESJEKK

Slik får du tak i referansene raskt

1

Be om tre

Søkeren oppgir tre referanser.

2

Søkeren varsler

Be søkeren si fra og foreslå tidspunkt.

3

Send SMS

«Du er oppgitt som referanse for X – passer det å ringe i dag eller i morgen?»

4

Ring til to

Du trenger to – ring til du har fått tak i dem.

Bruk alltid **intervjuskjemaet** i teammanualen. «Hos oss bruker vi det alltid» – lik behandling og dokumentasjon.

BNI ACCELERATE

EKSPERTOMRÅDET

Komitéen godkjenner ekspertområdet

1. **Kun det godkjente**
   Partneren kan kun representere ekspertområdet komitéen har godkjent.

2. **Hovedvirksomheten**
   90 % hjemmesider kan ikke også ta grafisk design.

3. **Ingen sekkeposter**
   Ikke «markedsføringsbyrå» – gå ned til det faktiske ekspertområdet.

4. **Ikke for små kakestykker**
   Velg én spesifikk – og la nabo-området stå åpent.



Gamle sekkeposter? Tilby fornyelse på **ett** ekspertområde.

BNI ACCELERATE

NEI ER EN DEL AV JOBBEN

Et bedre team sier oftere nei

I gjennomsnitt er

3 av 10

søkere ikke en god match. Andelen nei øker når teamet blir bedre.

INGEN BEGRUNNELSESPLIKT

Ved inntak og fornyelse
holder et flertall nei.

- **Godt team** nei til 2 av 3
- **Sterkt team** nei til 4 av 5
- **Beslutning** for teamets beste seks måneder frem

Teamet er viktigst – ikke den enkelte søkeren.

BNI ACCELERATE

CASE

Søknaden alle liker

En hyggelig søker har vært gjest to ganger. Flere partnere kjenner ham og vil ha ham inn. Han oppgir «digital markedsføring» som ekspertområde. Én referanse svarer ikke, den andre er nølende.



DISKUTER I GRUPPER

1. **Hva gjør dere før neste komitémøte?**
2. **Hvilket ekspertområde kan dere godkjenne?**
3. **Hva sier dere til partnerne som vil ha ham inn?**

BNI ACCELERATE

PAUSE

10:00

Tenk på én partner i teamet ditt som trenger et lite dytt nå.

BNI ACCELERATE

DEL 3

Engasjement

Ikke vår jobb å overbevise noen om å bli. Vår jobb er å legge en plan for at de blir fornybare.

Oppmøte | **Halvåret** | **Nøkkelrapporten**



BNI ACCELERATE

PARTNERENS FØRSTE ÅR

Fra første møte til fornyelse

UKE 1–10

Mentor

De første ti ukene.

MÅNED 3–6

Månedlig oppfølging

Komitéen tar over: nøkkelrapporten hver måned.

MÅNED 6–7

Halvårssamtalen

Måned 6–7: plan for å bli fornybar.

MÅNED 7–9

Rampa

Tre måneder med konkrete mål.

MÅNED 9–10

Fornyelsesvurdering

Har partneren møtt rampa?

MÅNED 12

Fornyelse

Grunnlaget er lagt.

Halvårssamtalen gjentas i år to – for år tre. Spør gjerne om roller.

BNI ACCELERATE

HVOR SER VI OPPMØTET?

Fire steder å se fravær – ett av dem samme dag

BNI Connect → Aktivitet → Gruppe → Møteledelse → **Møterapport**

Møterapport

Samme dag – via stien over.

Nøkkelrapporten

Første uke i neste måned.
Opptil fire uker forsinket.

Trafikklys for gruppe

Teamets helhet på én side.

BNI+

Oppmøteversjonen i møtet.

Enkelt tips: **kryss over de som er borte på partnerarket i møtet.**

BNI ACCELERATE

VED FØRSTE FRAVÆR

En melding som viser at vi bryr oss

Se personen	*«Vi savnet deg i møtet i dag!»*
Vis omsorg	*«Håper alt går bra med deg.»*
Nevn det enkelt	*«Du sa ikke fra, så jeg ville bare høre.»*
Åpne døra	*«Si fra hvis det er noe vi kan hjelpe med.»*

Etter 1–4 fravær er partneren ute av systemet. Det er derfor vi tar det ved det første.

BNI ACCELERATE

Bygg en rampe – ikke en overtalelse

1

Kravene

«Dette er kravene våre for fornyelse.»

2

Status

«Du har ikke fått det utbyttet eller bidratt det du ønsker.»

3

Rampa

«La oss legge en plan for tre måneder: riktige 1-til-1 og gjester fra din kontaktsirkel.»

4

Måned 9

Har partneren møtt rampa? Da har dere grunnlaget.

«Du har ikke møtt rampa – derfor kan vi ikke fornye.» **Avgjørelsen er rettferdiggjort tre måneder i forveien.**

NØKKELRAPPORT-LAB

Et ekte team. En ekte måned.

Referanser per partner per uke:

0,62

Ikke dårligst i landet. Men 19 av 43 ga null referanser hele måneden.

SAMME TEAM, APRIL

Tallene skal starte en samtale – ikke avslutte den.

- **1 gjest** 20 % konvertering = fem måneder per ny partner
- **18 % fravær** ca. 1 av 5 – ti av 43 hver uke
- **Fire farger** grønn, gul, rød – og grå, som er verst

Del nøkkelrapporten med alle partnere hver måned. Ingen ny data – alt ligger allerede i Connect.

BNI ACCELERATE

TRE PARTNERE

Hvem tar dere først – og hva sier dere?

Ian

50 % fravær. Grensen er tre per halvår.

Elin

9 fravær og erstattere på 8 måneder. 3 referanser. Mange 1-til-1 uten resultat. Flat trend.

Daniel

44 referanser i mars, 1 i august. 32 % fravær. Har bestemt seg for ikke å fornye.

Samtalen med Daniel skulle skjedd i **mai** – ikke ved halvåret.

BNI ACCELERATE

IKKE FORNYET

Når en partner vil søke et annet team

SPØRSMÅLET

«Hvorfor skal vi tro at du får det til her?»

GJØR DETTE

Innhent nøkkelrapporten og oppmøtet fra det forrige teamet før dere vurderer søknaden.



Sjekk historikken

Tall, fravær og referanser fra forrige team.



Snakk med komitéen

Hva skjedde – og hva er annerledes nå?



Samme prosess

Intervju og referanser som for alle andre.

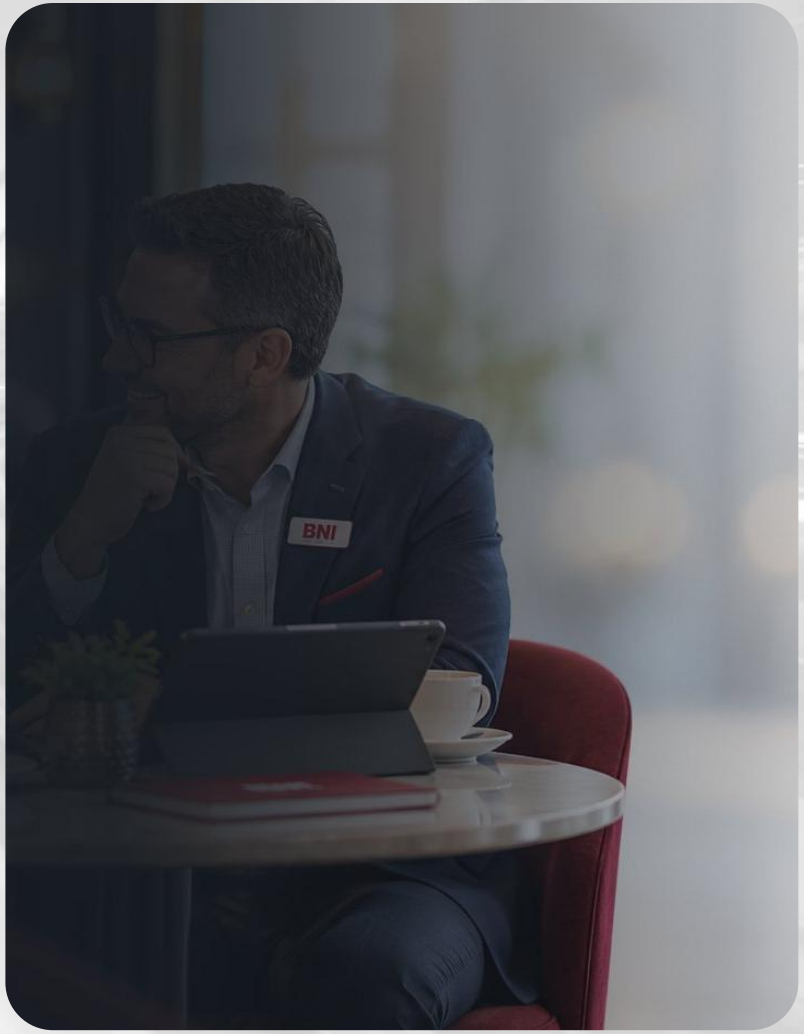
BNI ACCELERATE

DEL 4

Når det skjer noe mellom partnerne

Ikke gøy – men det skjer. Det vi trenger, er en prosess.

- Typene
- Rekkefølgen
- Makten



BNI ACCELERATE

TYPENE

Tre konflikter som dukker opp



Business som går skjeis

Et oppdrag mellom to partnere som ikke ble som avtalt.



Fortiden dukker opp

Noe fra før BNI som plutselig blir en sak i rommet.



Ekspertområdet

En partner tar oppdrag utenfor sitt område. Den vanligste.



Se etter **klassifiseringsglidning** – den starter ofte lenge før noen klager.

BNI ACCELERATE

REKKEFØLGEN

Fra samtale til beslutning

1

Dialog

Ta det tidlig og uformelt.

2

1-til-1

Partnerne snakker sammen.

3

Coaching / megling

To fra komitéen hjelper.

4

Formell behandling

Begge intervjues hver for seg av to medlemmer. Dokumentert.

5

Beslutning

Hele komitéen, flertall.

Skriftlige klager går **straks** til Teamkoordinator. Prøvetid eller åpning av ekspertområde avklares med konsulenten.

BNI ACCELERATE

VI STÅR IKKE OVER LOVEN

Noen saker har ikke rett og galt. Da er prosessen det som beskytter alle.

Ved inntak og fornyelse holder et nei. Men for å ta en partner ut mellom godkjenning og fornyelse, MÅ vi ha en grunn.

BNI ACCELERATE

HVEM BESTEMMER?

Spørsmålene som alltid kommer

1 Har Teamkoordinator veto?	Nei. Ingen har veto. Koordinator er et likestilt, stemmeberettiget medlem.
2 Stopper en partners innsigelse en søknad?	Nei. Komitéen kan overstyre – men bør undersøke innsigelsen.
3 Kan hele teamet si nei?	Teamet kan si sin mening. Komitéen bestemmer.
4 Hvor står konsulenten?	Konsulenten er BNI Norge i teamet: i praksis en sparringspartner, og kan delta i alle komitémøter.

«Bedre at jeg scorer enn at du bommer.» Noen ganger er det renere at **konsulenten** tar en eksklusjon.

BNI ACCELERATE

CASE

Klagen kommer på SMS

En partner sender deg en SMS: «Regnskapsføreren vår har begynt å tilby lønnsrådgivning til mine kunder. Jeg vurderer å slutte.» Begge er gode partnere.



DISKUTER I GRUPPER

1. **Hva gjør du i dag?**
2. **Hvem i komitéen tar saken – og hvordan?**
3. **Hvordan forebygger dere neste sak?**

BNI ACCELERATE

DEL 5

Rytmen som gjør jobben

Et kvarter i uka. Ett møte i måneden.

Ukentlig

Månedlig

Verktøyene



BNI ACCELERATE

RYTMEN

Komitéens uke og måned

Under møtet

- Kryss over fravær
- Se gjestene
- Hils på søkere

Dagen etter

- 15 min på Zoom eller telefon
- Melding ved første fravær
- Ring nye søkere

Hver måned

- Komitémøtet i Teamsuksessmøtet
- Nøkkelrapporten
- Fornyelsesrapporten

Ved behov

- Intervjuer og referanser
- Halvårssamtaler
- Konfliktprosess

Ikke rett etter møtet – det stjeler minglingen. Har dere møte på fredag, tar dere det samme dag.

BNI ACCELERATE

VERKTØYENE I CONNECT

Alt dere trenger, ligger allerede der

Teamrapport

Fornyelser, inn og ut, og ubetalt kontingent.

Oppsummert møterapport

Fravær, erstattere og gjester per møte.

Trafikklys for gruppe

Størrelse, vekst, retention, referanser, gjester, konvertering.

Teammanual-GPT

Still spørsmål til manualen – og få svar med kilde.

Utvikling: ledige ekspertområder, **5 i 8** – planlegg i komitéen og i Teamsuksessmøtet.

BNI ACCELERATE

AVSLUTNING · SKRIV I CHATTEN

Din forpliktelse

1. Ditt område – og ditt spørsmål
2. Dag og tid for komitéens ukentlige kvarter
3. Én partner du tar kontakt med denne uken

Vokt døra. Løft partnerne.

Hva vil teamet merke at komitéen gjør annerledes allerede neste måned?



BNI ACCELERATE

VEDLEGG · AGENDA

Komitéens månedlige møte i Teamsuksessmøtet

1 Fornyelser	*Hvem har halvår eller fornyelse neste måned? Hvem eier samtalen?*
2 Oppfølging	*Fravær, rampa, nøkkelrapporten – hvem trenger et dytt?*
3 Ekspertområder	*Åpne områder og topp-listen for fellesskap.*
4 Klager og konflikter	*Status og neste steg i prosessen.*
5 Møtet og MEDICAL	*Forbedringer, engasjement og vekst, referanser og Takk for business (TFB).*

Kilde: Teammanual 2026, Teamsuksessmøte og Teamkoordinator-rapporten.

BNI ACCELERATE