Vekstansvarlig

BNI NORGE

Finn ekspertområdene partnerne trenger i kontaktsirklene sine. Hjelp dem å invitere folk som jobber med de samme kundene.

HVER UKE

- Ett minutt i «Andre rapporter» (pkt 14), med en handling
- Ønskelisten på skjermen: «Elektriker (9)»
- Interne minutter når en vekstdag nærmer seg: 5 i 8, vekstdag, sirkler
- Samkjør med utdanningsansvarlig
- Snakk med én partner om kontaktsirkelen hens

TRE NIVÅER: HVORFOR VEKST

- Flere løsninger i sekken: flere referanser å gi
- Rentes rente: flere inviterer, rollene fylles, dere kan si nei
- Din egen kontaktsirkel: 80 % fra 3–4 partnere
- Én håndverker alene får ofte null

5 I 8

- Finans · eiendom · event · B2B · håndverk · marked · helse og velvære · B2C
- Fem i hver = 40 · sikt mot 45
- Google Sheet via QR i BNI+, fylt ut live hvert kvartal
- Hjelp sirklene med én–to partnere først
- Powerteam: én kundegruppe, avansert (30–40+)

VEKSTDAGEN

Oftest	5–6 i året, ca. hver 8. uke, spisset · 2 store i året
–4 uker	Kartlegg topp ti · hvem kjenner hvem
–3 uker	Tren og inviter · bekreft uka før
Dagen	Historier · mingling i grupper · kort møte
Etter	Besøksverter · komité · mentor

INVITASJONEN

- Start i hullet: hvilket ekspertområde mangler, hvem kjenner du?
- 1 «Har du plass til å vokse?»
- 2 «Vil du bygge en relasjon med meg?»
- 3 «Vil du møte andre som tenker likt? Neste uke eller uka etter?»
- Alle gjester er velkomne

KONKURRANSEN

- Gjest som kan bli partner 2 · fra topp ti 3
- Sponser inn partner 4 · fra topp ti 5
- Premie fra en partner (en time, et gavekort)
- Forventninger på vekstdagen: BNI er en arbeidsmetode

> *«Introduser til verdi – så følger BNI av seg selv.» Kenneth Tinglum*