ROLLETRENING 2026 · ONLINE

Vekst-ansvarlig

Vekstansvarlig er overalt. Flere riktige partnere gir mer business til alle.



Kenneth Tinglum · National Trainer · BNI Norge

BNI ACCELERATE

DAGENS LØFTE

Etter denne treningen har du tre ting

01

Et argument for vekst

Tre nivåer som gjør vekst personlig for hver partner.

02

En vekstdag som virker

Et aktivitetsmøte – ikke et informasjonsmøte.

03

Et team som inviterer riktig

Introduser til verdi, ikke til BNI.

SLIK BRUKER VI TIDEN

0–15 min	15–30 min	30–45 min	45–65 min
Rollen	**Hvorfor vekst**	**Vekstdagen**	**Invitasjonen**

BNI ACCELERATE

VI STARTER I CHATTEN

Hvor stort er teamet ditt – og hvor stort burde det vært?

Skriv i chatten nå:

1. Hvilket team er du i, og hvor mange partnere er dere?
2. Hvor mange gjester hadde dere forrige måned?
3. Hvilket ekspertområde savner du mest?

Ekspertområdene dere savner, bruker vi senere.



BNI ACCELERATE

VEKSTANSVARLIG ER OVERALT

En flytende rolle i hele teamet

Utdanningspunktet

Ta punktet de to ukene før vekstdagen – eller del det: utdanning trener, vekst følger opp.

Teamsuksessmøtet

Sett vekst på agendaen hver måned.

Teamkomitéen

Hvordan hjelper vi partnerne til større kontaktsirkler?

Hver partner

«Hvem kunne du tenke deg inn?» Få dem til å tenke utenfor boksen.

Prøv og feil: hva engasjerer **akkurat deres** miks av partnere?

BNI ACCELERATE

DE INTERNE MINUTTENE

Bruk de 10–12 minuttene mens gjestene er ute

1

Gjestene går ut

Til orientering med besøksvertene.

2

Partnerne jobber

Forbered vekstdag, powerteam eller kontaktsirkler.

3

Gjestene kommer tilbake

Inn i et rom med energi.

4

Møtet avsluttes

Alle sammen – så mingling.

Ikke «er det noen som har noe å si?». Og ikke send gjestene ut mens partnerne drar.

BNI ACCELERATE

ØNSKELISTEN

De sju mest ønskede ekspertområdene – på skjermen

1

Spør

«Hvilke ekspertområder ønsker du inn for å gi og få flere referanser?»

2

Samle

Svarene fra alle partnerne.

3

Velg sju

De mest ønskede – med antall partnere i parentes.

4

Vis

I BNI+ tidlig i møtet – hver uke.

Eksempel: **Elektriker (9) · Regnskapsfører (7) · Fysioterapeut (6)**

BNI ACCELERATE

DEL 2

Hvorfor større team?

Vekst må være personlig for hver partner – ellers inviterer ingen.

Sekken

Rentes rente

Kontaktsirkelen



BNI ACCELERATE

TRE NIVÅER

Hvorfor vekst betyr noe for deg

1

1 · Flere løsninger i sekken

«Ektefellen våkner med vondt i ryggen.» Har du en kiropraktor, osteopat eller fysio i teamet?

2

2 · Rentes rente

Flere inviterer flere. Rollene fylles. Og jo større vi er, jo flere søknader kan vi avslå.

3

3 · Din egen kontaktsirkel

Profilering, trykkeri, designer og byrå overlapper naturlig. 80 % av businessen kommer ofte fra 3–4 partnere.



Et desperat lite team tar inn hva som helst – og da starter **følgefeilen**.

BNI ACCELERATE

MÅLET

40 partnere i alle team innen 2027

Den magiske grensen er 40–60. Sikt mot

45

– og la teamet vokse organisk mot 50–60.

I India finnes team med 250 partnere – delt i kontaktsirkler.

5 I 8

Fem ekspertområder i
åtte kontaktsirkler = 40.

- **Kontaktsirkler** åtte sirkler, fem i hver
- **Live i møtet** Google Sheet via QR-kode
- **Én gang i kvartalet** et punkt dedikert til 5 i 8

BNI ACCELERATE

Slik fyller teamet ut 5 i 8

1 **Lag en kopi**

«BNI Team XX – 5 i 8» i Google Sheets.

2 **Del lenken**

Alle som har lenken, kan redigere.

3 **QR i BNI+**

Last opp under «Andre rapporter».

4 **Fyll inn live**

Grønt der vi har partnere – hullene blir synlige.

Minst én gang i kvartalet: et utdannings- eller oppsummeringspunkt om **5 i 8**.



DEL 3

Vekstdagen

BNI kan ikke forklares. BNI må oppleves.

To varianter

Historiene

Forventningene



BNI ACCELERATE

ERFARINGEN

40 gjester. Mange nye partnere. Veksten resten av året kom fra den ene dagen.

Uten vekstdager falt det. Minst én i kvartalet – i små og nye team gjerne én i måneden.

BNI ACCELERATE

TO VARIANTER

Vanlig møte med gjester – eller et spesielt møte

10–15 GJESTER		25–40 GJESTER
✕ *Vanlig møte, litt lengre mingling.*	→	✓ **Et spesielt møte.** Planlagt fra start til slutt.
✕ *Alle partnere tar ett møte med en gjest.*	→	✓ **Mingling i grupper.** 4–5 erfarne tar hver sin gruppe.
✕ *To partnere forteller historier.*	→	✓ **Kort møte i midten.** Så mingling igjen – åpen slutt.
✕ *Helt innenfor vanlig agenda.*	→	✓ **Ca. 15 minutter per mingling.** Ti minutter er for lite.

BNI ACCELERATE

SLIK FORKLARER VI BNI

Kjernen – til en mulig partner

Hva BNI er	*«BNI er en strukturert arbeidsmetode for å skape business gjennom relasjoner og nettverk.»*
Teamet	*«Du blir en del av et team som lærer hvilke problemer hverandre kan løse.»*
Hver uke	*«Dere tenker tilbake på hvem dere har snakket med, finner dem som har disse behovene – og kobler dem til riktig partner med en god introduksjon.»*
For deg	*«Samtidig lærer du å gjøre deg selv mer refererbar og å bruke hele nettverket ditt bedre.»*

Ikke «et nettverk der vi presenterer oss» eller «bedrifter som selger for deg». **Partnerne selger ikke for deg. De lærer å kjenne igjen når noen trenger deg.**

BNI ACCELERATE

HISTORIENE

Ikke plansje på plansje – historier fra rommet

1. **Gjentagende business**

   En erfaren partner som får mye gjentagende business.

2. **En stor andel**

   En partner med en stor andel av omsetningen fra BNI.

3. **Første referanse**

   En ny partner som fikk sin første referanse forrige uke.



Gjestene kan google BNI.com. **Partnerne er de aktive spillerne.**

BNI ACCELERATE

DEN RØDE TRÅDEN

Vekstansvarlig holder tråden fra invitasjon til mentor

FØR

Strategisk invitasjon

Partnerne inviterer ekspertområdene de selv ønsker inn.

FØR

Besøksteamet klart

Plan for 30 gjester: verter, QR-koder, BNI+.

DAGEN

Vekstdagen

Historier, mingling i grupper, kort møte.

ETTER

Søknad

Besøksverter følger opp samme dag.

ETTER

Teamkomitéen

Intervju og beslutning.

ETTER

Mentoransvarlig

Nye partnere inn i kompasset.

Hver registrert gjest får **sin egen slide** i BNI+. Sørg for at noen kan BNI+.

BNI ACCELERATE

FORVENTNINGSAVKLARING

Her svikter vi mest

DET SOM SKJER

Gjesten blir dratt med i suget og fyller ut skjemaet. «Oi – MSP i tre timer? Kompass? 1-til-1 hver uke?»

DET VI SIER PÅ VEKSTDAGEN

«BNI er en arbeidsmetode – et utviklingsprogram du investerer i. Vi ønsker ikke inn noen som ikke vil gjøre jobben.»



Arbeidsmetode

Ikke et nettverk du bare møter opp i.



Treningsprogram

Å gjøre business på en annen måte.



Detaljene senere

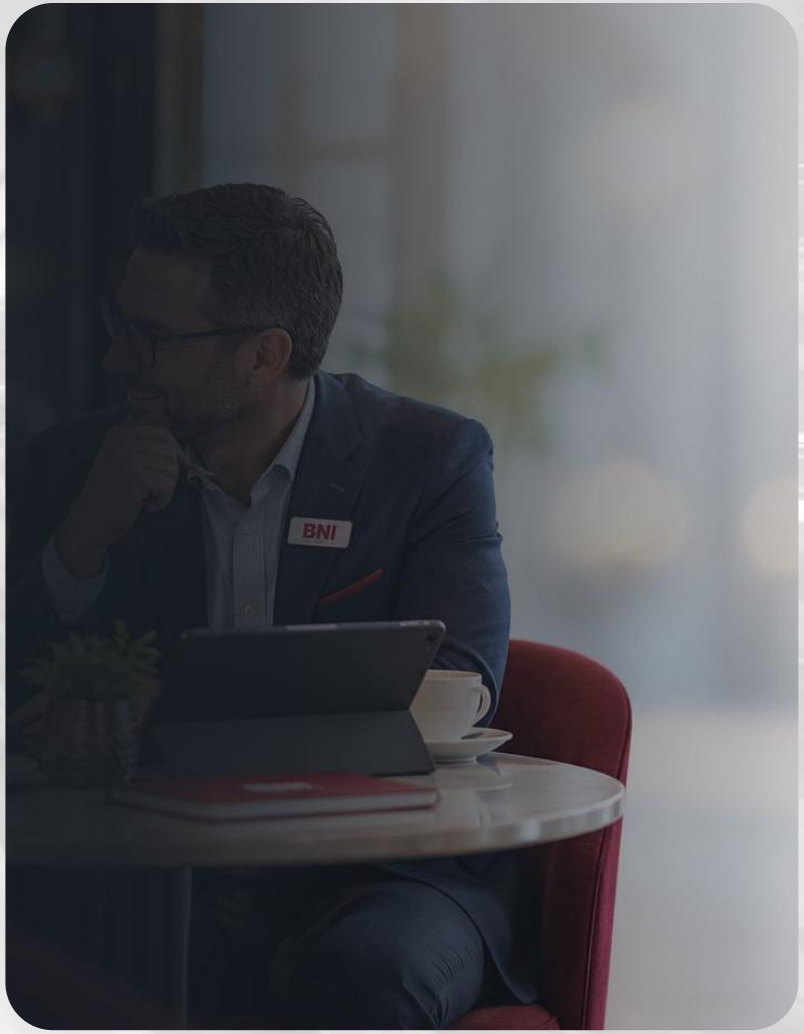
I intervjuet og oppfølgingen.

BNI ACCELERATE

DEL 4

Invitasjonen

Ikke inviter til BNI. Introduser til verdi.



Alle er velkomne

Verdien først

Øv

BNI ACCELERATE

ALLE GJESTER ER VELKOMNE

Også konkurrenter, jobbsøkere og folk fra andre byer

En gjest som møter opp, har en verdi på ca.

20 000

kroner i business skapt – ifølge BNI globalt.

HVORFOR

Restriksjoner på hvem man kan invitere gjør at invitasjonene stopper.

- **Konkurrenter** kan kjenne den rette
- **Jobbsøkere** har et nettverk
- **Andre byer** kan finne et team der

BNI ACCELERATE

RØRLEGGEREN INVITERER EN ELEKTRIKER

Introduser til verdi – ikke til BNI

INVITASJON TIL BNI		INTRODUKSJON TIL VERDI
✗ *«Vil du komme på vekstdagen vår?»*	→	✓ **«Jeg har mange kunder som trenger en god elektriker.»** «Har du kapasitet til flere?»
✗ *«BNI jobber med referanser …»*	→	✓ **«Jeg samarbeider med en snekker og en anleggsgartner.»** «Vi møtes hver uke for å skape business for hverandre.»
✗ *«… koster 16 000, møtes kl. 7 …»*	→	✓ **«Har du lyst til å møte dem?»** «Onsdag 07:30 – har du mulighet?»
✗ *«Vær så snill, jeg trenger deg.»*	→	✓ **I døra: «Dette er snekkeren og gartneren.»** Verdi før vi har sagt hva BNI er.

BNI ACCELERATE

SLIK INVITERER DU

Start i hullet. Tre spørsmål holder.

1

Hullet

Start i kontaktsirkelen: hvilket ekspertområde mangler teamet – og hvem kjenner du der?

2

Spørsmål 1

«Vil du vokse?»

3

Spørsmål 2

«Vil du knytte en relasjon til meg?»

4

Spørsmål 3

«Vil du møte andre i teamet som tenker på samme måte?»

Én fast person tar imot gjesten ved døra og følger vedkommende gjennom møtet.

BNI ACCELERATE

ØVELSE · 5 MIN

Skriv din egen invitasjon

1

Hvem vil du ha inn?

Et ekspertområde i din kontaktsirkel.

2

Hvem er det verdifullt for?

Hvilke partnere vil de få verdi av å møte?

3

Skriv invitasjonen

Kunder, kapasitet, samarbeidspartnere, dag og tid.

4

Les høyt

Til en annen i breakout – og bytt.

Det krever mer tankevirksomhet. **Utdanning og vekst må utdanne teamet i dette sammen.**



BNI ACCELERATE

RYTMEN

Vekstansvarliges måned og kvartal

Hver uke

- Ønskelisten på skjermen
- Interne minutter med plan
- Snakk med én partner

Hver måned

- Vekst i Teamsuksessmøtet
- Gjestetall og konvertering
- Samkjør med utdanning

Hvert kvartal

- Minst én vekstdag
- 5 i 8 live i møtet
- Øv på invitasjonen

Før vekstdagen

- Besøksteamet klart
- Historiefortellere valgt
- Forventningene avklart

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

BNI ACCELERATE

AVSLUTNING · SKRIV I CHATTEN

Din forpliktelse

1. Datoen for neste vekstdag
2. De sju mest ønskede ekspertområdene
3. Når teamet fyller ut 5 i 8

Introduser til verdi.

Hvem i teamet ditt vil få mest ut av at dere blir 40?



BNI ACCELERATE

VEDLEGG · MAL

Plan for vekstdagen

1 Dato og fokus	*Ekspertområde, kontaktsirkel, bransje eller powerteam.*
2 Invitasjon	*Ønskelisten · hvem inviterer hvem · introduksjon til verdi.*
3 Besøksteamet	*Antall verter · QR-koder · hvem kjører BNI+.*
4 Programmet	*Tre historier · mingling i grupper · kort møte.*
5 Etterpå	*Søknad · Teamkomitéen · mentoransvarlig.*

Kilde: Teammanual 2026, Vekstansvarlig.