



7-MINUTTERS GUIDE

PERFEKTE ONE-2-ONE-MØDER

Du vil deltage i mange møder gennem livet – og alt for mange spilder tiden på snak frem for at skabe relationer.



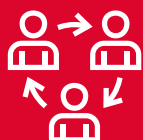
Siden 1985, og siden 2005 i Danmark, har BNI® vist, hvordan One-2-One-møder kan blive effektive netværkssværktøjer.

Følger du metoden, kan et møde føre til en reference med det samme – og endnu vigtigere: en stærk, langsigtet relation i dit netværk.

Når du mestrer disse trin, vil du kunne:



Skabe relationer med folk, der sender dig forretning – også på lang sigt.



Forvandle fremmede til forbindelser, der aktivt leder efter kunder til dig.



Få stærke kontakter til netværksmøder, fordi du ved, hvordan du skiller dig ud.



Generere flere referencer – både i og uden for BNI.



Gøre dine møder mere effektive ved at omdanne fremmede til tillidsfulde partnere.

3 ENKLE TRIN TIL AT OPBYGGE RELATIONER, DER GIVER EN KONSTANT STRØM AF REFERENCER

1 INVITÉR

Planlæg One-2-One-møder med folk i dit team hver måned. De kender værdien og glæder sig til at lære dig bedre at kende, så de kan sende dig referencer.

2 FORBIND

Aftal tid og sted, og forbered jer med GAINS-arket og Spider Chart. Brug mødet effektivt: Opdel jeres møde i 3 lige store dele. 1/3 til jer hver, og resten til hvad I kan gøre for hinanden.

3 FØLG OP

Brug GAINS og Spider Chart til at spotte referencemuligheder for andre i teamet. Hver gang du giver en reference, styrker du relationerne i dit netværk.

BRUG GAINS-PROCESSEN OG DIT SPIDER CHART TIL AT GØRE ONE-2-ONE-MØDER TIL STÆRKE NETVÆRKSFORBINDELSER.



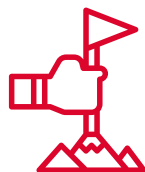
MÅL (GOALS)

Spørg ind til deres personlige og professionelle mål. Overvej, om du kender nogen, der kan hjælpe dem tættere på deres mål.



INTERESSER (INTERESTS)

Fælles interesser – hobbyer, musik, samtaleemner – skaber stærke forbindelser. Spørg ind og find fælles grundlag.



RESULTATER (ACCOMPLISHMENTS)

Find ud af, hvilke mål de har nået, og hvem de har arbejdet med. Måske kan du forbinde dem med nogen, der vil sætte pris på de resultater.



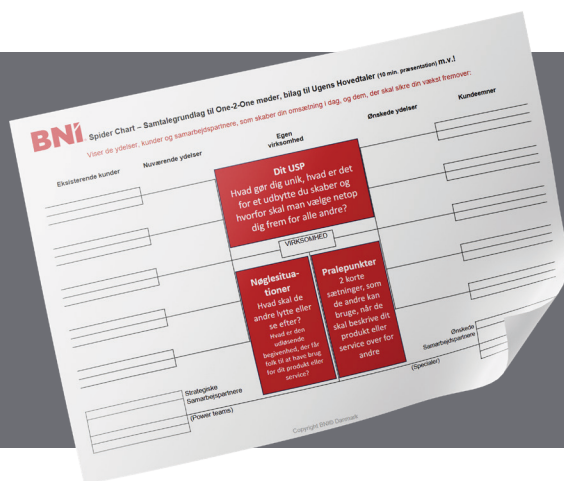
FÆRDIGHEDER (SKILLS)

Jo mere du ved om andres evner og ekspertise, desto lettere er det at henvise dem videre, når nogen har brug for hjælp.



NETVÆRK (NETWORKS)

Spørg til de netværk, de er en del af. Tænk over, hvem i dit eget netværk, der kan hjælpe – eller få gavn af – at blive introduceret.



SPIDER CHART

Et godt Spider Chart indeholder: USP, prælepunkter, nøglesituationer, ønskekunder, referencepartnere, nuværende kunder og leverancere, samt kommende ydelser og kundeemner. Husk: Vær specifik – det gør dig unik!

Find og download Spider Chartet på Business Builder

TIL YDERLIGERE SELVSTUDIE:



VIDEO:

Partner- og netværkssuccesuddannelsen – 6. At gennemføre One-2-Ones

Se den på BNI Business Builder - inkluderer yderligere metoder og materialer til at skabe vækst og fremgang for dig og dit team.



BOG:

Den Ultimative Netværker - Udarbejdet af BNI Danmark

Find den på dun.bnidanmark.dk - inkluderer yderligere metoder og materialer til at skabe vækst og fremgang for dig og dit team.