



7-MINUTTERS GUIDE TIL REFERENCER Gennem SYNLIGHED



Du får referencer fra dem, der kender, kan lide og stoler på dig.

Det starter med synlighed – du skal være til stede, før du kan skille dig ud.

Dit BNI®-team har forpligtet sig til kun at have én fra din branche – det giver dig en unik mulighed for at vækste uden konkurrence. Men for at få mest muligt ud af det, er det vigtigt, at du deltager aktivt – eller sender en stedfortræder. Synlighed skaber referencer.

Når du deltager i dine BNI-teammøder, vil du:

- ✓ Engagere dine referencepartnere, der ved, hvordan de bedst henviser til dig
- ✓ Opbygge relationer og gensidig tillid
- ✓ Få kvalificerede referencer via dine ugentlige søgninger
- ✓ Finde løsninger gennem andres erfaringer
- ✓ Få anerkendelse og opbygge et stærkt ry i teamet gennem dine bidrag



DE BNI-TEAMS MED MINDST FRAVÆR LUKKER MEST FORRETNING.

At have en fremmødepolitik sikrer, at du ved, hvad du kan forvente af dine teammedlemmer. Når du deltager – eller sender en stedfortræder – styrker det relationerne og viser, at du tager din plads i teamet seriøst.

3-SIMPLE STEPS TIL AT **MAKSIMERE DINE REFERENCER VIA SYNLIGHED**

1 MØD OP

Priorité dit BNI-møde i kalenderen – det er din tid til at vækste forretningen gennem netværk.

2

STEDFORTRÆDER

Kan du ikke deltage, så send en stedfortræder. Det tæller ikke som fravær og holder dit netværk i gang.

3

VÆR ANSVARLIG

Tillid bygges ved at holde, hvad du lover – også når ingen ser det. Det styrker både dit omdømme og dit netværk.

INGEN KAN ERSTATTE DIG - MEN EN STEDFORTRÆDER KAN TRÆDE TIL, NÅR DU IKKE SELV KAN DELTAGE

Stedfortrædere skaber ofte forretning og giver teamet en ny relation at bygge på. Hvis du en sjælden gang må melde afbud, er en stedfortræder en god løsning.

LAV EN LISTE OVER FOLK, DER VED, HVOR GOD DU ER TIL DIT ARBEJDE:

- ✓ Andre lokale forretningsfolk
- ✓ Kunder og leverandører
- ✓ Dine medarbejdere og sælgere
- ✓ Branchekolleger
- ✓ Familie og venner
- ✓ Holdkammerater i klubber eller foreninger

Disse kontakter kan være dine stærkeste ambassadører.

FORBERED DIN STEDFORTRÆDER PÅ SUCCES:

- 1 Invitér dem med til et møde på forhånd.
- 2 Sæt dem i kontakt med en deltager, der kan introducere dem.
- 3 Giv dem din ugentlige søgning, klar til oplæsning.
- 4 Del din liste over referencer, du har givet i ugen, så de kan dele det med teamet.
- 5 Bed om feedback efterfølgende - og tak dem for at repræsentere din virksomhed.

Kort sagt: Gør dem trygge og klar, så de kan hjælpe dig bedst muligt.

TIL YDERLIGERE SELVSTUDIE:



VIDEO:

Partner- og netværkssuccesuddannelsen – 10. Synlighed er vigtig

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.