



Mentorenprogramm

Diese Unterlage gehört



Start des Mentorenprogramms:



Ende des Mentorenprogramms:





Herzlich willkommen zum BNI Mentorenprogramm

Die Mitgliedschaft in einem BNI Unternehmerteam ist eine hervorragende Gelegenheit – für neue Kontakte, für konkrete Projekte, für mehr Umsatz.

Der Einstieg in diese Art des Arbeitens wird im Rahmen des Mentorenprogramms vorgestellt und geübt. Du profitierst von über 30 Jahren Erfahrung, die BNI gesammelt hat.

Im Kern besteht das Programm aus einer Reihe an Gesprächen, in denen Du andere Mitglieder und deren Aufgaben besser kennenlernst. Es endet nach sechs Monaten gemeinsamer Arbeit mit deinem Mentor und ihr könnt bei erfolgreichem Abschluss auf den BNI Südost „Durchstarter Award“ hoffen. (siehe letzte Seite)

Außerhalb dessen ist es das Ziel, dass Du innerhalb kürzester Zeit für Dich und für das Chapter bessere Ergebnisse erreichen kannst und damit Dein BNI Engagement Früchte trägt.

Wir von BNI Südost wünschen Dir dabei viel Erfolg und eine erlebnisreiche Mitgliedschaft!

Jens Fiedler
BNI Südost



Mein Einstieg

Mein Mentor:

.....

1. Mentorengespräch & 1-2-1

Themen dieses Meetings:

- Wie funktioniert dieses BNI Chapter?
- BNI Erfolgsfaktoren
 - lesbares Namens- und Tischschild (aus 3 Metern)
 - Visitenkartenbox bestückt
 - Anwesenheit & Vertreterregelung
 - BNI Connect Profil * ausfüllen
 - Kurzpräsentation **
 - Das 1-2-1 (Formular erklären – wechselseitig die Fragen abarbeiten) **
 - BNI Trainings (Termine & Anmeldung klären)
 - „BNI Connect“ App & „BNI U“ App installieren *
 - 4 Minuten Präsentation
- Das Team im Überblick
- Termin für 2. Mentorengespräch vereinbart (empfohlen: ca 2 Wochen nach dem ersten)

* Unterstützung erhaltet ihr bei Bedarf im BNI Südost Büro unter 0351 3151170

** passendes Schulungsmaterial in der BNI U über Suchbegriff „MET“ erhältlich



2. Mentorengespräch

- BNI Erfolgsfaktoren von Seite 3 abgleichen
- Status Quo und offene Fragen
- Zielplanung und – umsetzung **
- Zielkunden definieren (S. 10)
- Hauptpräsentation vorbereiten (S. 11)

Rollen, Menschen, Leuchttürme Führungsteam

Themen dieses Meetings:

- Die Rollen im Chapter
- Erstellen der Top-1-2-1-Liste (S. 5)
- Termin für Hauptpräsentation mit dem Schatzmeister vereinbaren
- 1-2-1 mit dem FT-Mitglied

Meeting zum FT hat stattgefunden, Inhalte wurden besprochen.

Name, Datum

Unterschrift

** passendes Schulungsmaterial in der BNI U über Suchbegriff „Ziele“ erhältlich



Meine 1-2-1-Liste

OK	Wer	Branche	Termin
<input type="checkbox"/>	<i>Mentor</i>		
<input type="checkbox"/>	<i>FT-Mitglied</i>		
<input type="checkbox"/>	<i>MA-Mitglied</i>		
<input type="checkbox"/>	<i>BB-Mitglied</i>		
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>	<i>Botschafter / PD</i>		



Das Außenleben des Teams Das Besucherbetreuer team

Themen dieses Meetings:

- Was machen die Besucherbetreuer **
- Erfolgsfaktoren für BB & den Umgang mit Gästen
- Wie lade ich Gäste ein **
- Wer ist ein guter Vertreter für mich
- Meine Liste mit Gästen & Vertretern
- 1-2-1

BB-Meeting hat stattgefunden, die Inhalte wurden besprochen.

Name, Datum

Unterschrift

** passendes Schulungsmaterial in der BNI U über den Suchbegriff „Besucher“ erhältlich



Gäste & Vertreterliste

OK	Wer	Branche	Telefon
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			

Tipp: Vertreter vorher als Gast mitbringen. Das steigert die Wahrscheinlichkeit, dass Vertreter auch tatsächlich kommen.

americas • europe • africa • asia • australasia



BNI-ONLINE.DE

POWER 1-2-1

Das Power 1-2-1 dauert in der Regel nicht länger als 20 Minuten. Bitte zeigen Sie hier eine hohe Zeitverantwortlichkeit. Ihr Gesprächspartner wird es Ihnen danken. Bitte schreiben Sie mit und bitte sammeln Sie Ihre Gesprächsaufzeichnungen.

1. Datum

2. Beginn

3. Ende

4. Name

5. Firma

6. Berufskategorie

7. Was sind Ihre Kernkompetenzen (Hauptprodukte/Dienstleistungen)?

8. Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal (USP) / Ihr wichtigstes Verkaufsargument? Warum sollen andere ausgerechnet Ihre Produkte kaufen bzw. Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen?

9. Welche Firma aus welcher Branche wäre ein guter Kunde für Sie?

10. Wie könnte ich Sie bei meinen Kontakten ins Gespräch bringen? Was wäre ein guter Aufhänger oder Einstieg?

11. Mit welcher Aktion unterstützen wir uns gegenseitig in den nächsten 24 h?

12. Wer ist Ihr nächster Power 1-2-1 Gesprächspartner? Und wann führen Sie das Gespräch?



Meine Zielkunden = Meine Suchaufträge

- Kundenbeschreibung
- Was ist für den Kunden charakteristisch?
- Was war die konkrete Anforderung?
- Wie häufig ist dieser Kundentyp & diese Anforderung?
- Was war die konkrete Leistung?
- Welches Problem löst das für den Kunden?

Meine Hauptpräsentation

- Wer bin ich und wie ist mein Werdegang? (1 Min)
- Meine Leistung (3 Min)
 - Was leiste ich?
 - Welchen Vorteil haben Kunden von meiner Leistung?
- Meine Kunden (2-3 Min)
 - Welche Kunden suche ich konkret?
 - Woran erkennt man meine Kunden?
 - Über welches Problem klagen meine Kunden bevor ich tätig bin?
- Schulung der Netzwerkpartner (2-3 Min)
 - Wie bringt man mich dort ins Gespräch?
 - Mit welchem USP kann ich überzeugen?

Tipp:

Betrachte die Hauptpräsentation als *Schulung*. Du schulst damit Deinen „Außendienst“, worauf sie achten sollen, welche Kunden für Dich besonders interessant sind und wie man Dich ins Gespräch bringt. Das sollte im Fokus der Hauptpräsentation liegen.

** passendes Schulungsmaterial in der BNI U über den Suchbegriff „Hauptpräsentation“ erhältlich



Abläufe, Prozesse: unser Innenleben Kennenlernen des Mitgliederausschusses

Themen dieses Meetings:

- Abläufe im Chapter
 - Wo sind unsere Stärken?
 - Wo wollen wir uns verbessern?
 - Wie kann man sich als neues Mitglied schnell und gut einbringen?
- Jahresplan erklären
- Aktuelle Themen mit MA-Protokoll erklären
- Gesuchte Branchen vorstellen
- 1-2-1 durchführen

Das Meeting hat stattgefunden, die Inhalte wurden besprochen.

Name, Datum

Unterschrift



Über die Grenzen blicken Botschafter & Partnerdirektoren

Themen dieses Meetings:

- Wo sind die nächsten Chapter?
- Wer ist dort Mitglied?
- Was geschieht chapterübergreifend? (z.B. „BNI19“)
- Welches Chapter bietet sich für einen Besuch an?
- BNI Connect
 - Mitglieder Modul
 - Mein Netzwerk
- BNI U
- 1-2-1

Meeting hat stattgefunden, die Inhalte wurden besprochen.

Name, Datum

Unterschrift



Grenzen überschreiten Mein Cross-Chapter-Meeting

Themen dieses Meetings:

- Was ist an dem Team anders?

- Was hat mir besonders gut gefallen?

- Welche Resultate hat dieses Team?

Empfehlungen: _____

Umsatz: _____

- Wer ist in diesem Team ein für mich interessanter Gesprächspartner?

Meeting hat stattgefunden, Bestätigung durch FT des Chapters

Name, Datum

Unterschrift



Überblick komplettiertes Programm

- Mentoren-Meeting 1 & 2
- Führung kennenlernen & 1-2-1 planen
- MA kennenlernen
- Aufgaben der BB entdecken
- Hauptpräsentation vorbereitet & durchgeführt
- Zielkunden wurden definiert
- Vertreterliste erstellt
- Andere Chapter kennengelernt

Durch das MK auszufüllen

- Anzahl der 1-2-1 seit Aufnahme: _____
- Anwesenheitsquote seit Aufnahme: _____
- Anzahl der Besucher seit Aufnahme: _____
- MET besucht, am: _____
- Besucher Workshop _____ am: _____
- BNI U Kurs absolviert, Punktzahl: _____

Datum

Name & Funktion

Herzlichen Glückwunsch!




Der BNI Südost „Durchstarter Award“

Das erfolgreiche Mentoren-Mentee-Team erhält eine Einladung zu einem gemeinsamen Mittagessen mit Regionaldirektor Jens Fiedler, wenn folgende Kriterien (bezogen auf die ersten 6 Monate) erfüllt wurden:

- mind. 12 abgerechnete Vier-Augen-Gespräche
- Teilnahme am MET und einem weiteren Training
- 90% Anwesenheitsquote
- mind. einen Gast mitgebracht
- mind. 10 Punkte in der BNI U

Und hier geht's weiter...


Zusätzliche sowie aktualisierte Informationen, Videos, Downloads und Neuigkeiten zum Mentorenprogramm findest Du unter

 www.bni-so.de/de/mentorenprogramm/

Noch mehr Wissen tanken? Dann besuch doch die BNI U Schulungsakademie auf Schoox. Dort findest Du Online-Trainings, Unterlagen, Podcasts und viele mehr.

 www.bniu.de

Alle Termine für Präsenz-Workshops und Veranstaltungen in unserer Region

 www.bni-so.de/de/termine