



## Mentorenprogramm

Diese Unterlage gehört

---

Start des Mentorenprogramms:

---

Ende des Mentorenprogramms:

---



## Herzlich willkommen zum BNI Südost 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 38 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
  - Einführung BNI Business Builder (BBB) \*
  - Kurzpräsentation \*\*
  - Das 1-2-1 (Formular erklären – wechselseitig die Fragen abarbeiten) \*\*
  - BNI Trainings (Termine & Anmeldung klären)
  - „BNI Connect“ App & „BBB“ App installieren \*
  - 4 Minuten Präsentation halten
- Das Team im Überblick (Chapterorganigramm)
- Termin für 2. Mentorengespräch vereinbart (empfohlen: ca. 2 Wochen nach dem ersten)

\* Unterstützung erhaltet ihr von dem/der Chapter-Webkoordinator/in

\*\* passendes Material im BNI Business Builder (kurz: BBB) abrufbar



## 2. Mentorengespräch

- BNI Erfolgsfaktoren von Seite 3 abgleichen
- Status Quo und offene Fragen
- Zielplanung und -umsetzung \*\*
- Zielkunden definieren (S. 10)
- Hauptpräsentation vorbereiten (S. 11)
- Kurs „Erste Schritte in der BNI U für BNI Mitglieder“  
in der BNI U absolvieren

## 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 vereinbaren

Meeting zum FT hat stattgefunden, Inhalte wurden besprochen.

\_\_\_\_\_  
Name, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

\*\* ergänzendes Schulungsmaterial im BBB über Suchbegriff „Ziele“

## 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"/>	<i>Botschafter / PD</i>		

# Das Außenleben des Teams

## Das Besucherbetreuer team

Themen dieses Meetings:

- Was machen die Besucherbetreuer \*\*
- Erfolgsfaktoren für Besucherbetreuer
- Der Umgang mit Besuchern
- Wie lade ich Besucher ein \*\*
- Wer ist ein guter Vertreter für mich
- Meine Liste mit potentiellen Besuchern & Vertretern
- 1-2-1 mit einem BB Mitglied vereinbaren

---

---

---

---

---

---

---

---

BB-Meeting hat stattgefunden, die Inhalte wurden besprochen.

\_\_\_\_\_  
Name, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

\*\* ergänzende Infos im BBB über den Suchbegriff „Besucher“ erhältlich

## Besucher & Vertreterliste

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

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



## 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 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 24h?
- 
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 ist die konkrete Anforderung?
- An welcher Aussage erkennt man den konkreten Bedarf an meinem Produkt bzw. meiner Dienstleistung
- Was ist 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 bei meinem potentiellen Kunden 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.

\*\* ergänzende Infos im BBB über den Suchbegriff „Hauptpräsentation“



## Das Innenleben des Teams 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 mit einem MA Mitglied vereinbaren

---

---

---

---

---

---

---

---

Das Meeting hat stattgefunden, die Inhalte wurden besprochen.

\_\_\_\_\_  
Name, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

## Über die Grenzen blicken Botschafter & Partnerdirektoren

Themen dieses Meetings:

- Wo treffen sich andere 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
- Workshop und Terminüberblick auf [www.bni-so.de](http://www.bni-so.de)
- 1-2-1 mit Mitglied eines anderen Chapters vereinbaren

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

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 Führungsteam des Chapters

\_\_\_\_\_  
Name, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

## Überblick komplettiertes Programm

- Mentoren-Meeting 1 & 2 absolviert
- Führung kennenlernen & 1-2-1 gehalten
- Mitgliederausschuss kennengelernt
- Aufgaben der Besucherbetreuer verstanden
- Hauptpräsentation durchgeführt
- Zielkunden wurden definiert
- Vertreterliste erstellt
- Andere Chapter besucht

### Durch den Mitgliederkoordinator auszufüllen

- Anzahl der 1-2-1 seit Aufnahme: \_\_\_\_\_
- Anwesenheitsquote seit Aufnahme: \_\_\_\_\_
- Anzahl der Besucher seit Aufnahme: \_\_\_\_\_
- MET besucht, am: \_\_\_\_\_
- Besucher Workshop \_\_\_\_\_ am: \_\_\_\_\_
- BBB Kurse 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
- mind. 90% Anwesenheitsquote
- mind. einen Besucher mitgebracht
- mind. 50 CTE Punkte gesammelt

### Und hier geht's weiter...

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



[www.bni-so.de/de/mentorenprogramm/](http://www.bni-so.de/de/mentorenprogramm/)

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



[www.bniu.de](http://www.bniu.de)

Alle Termine für Präsenz-Workshops und Veranstaltungen in unserer Region



[www.bni-so.de/de/termine](http://www.bni-so.de/de/termine)