



לחיזוק ושימור חברים

דף הכנה להדרכת מפגשי 1 ל 1

במידה ולא סיימתם את כל נושאי ההדרכה במסגרת 30 הדקות - אל תאריכו את זמן ההדרכה! הפנו את החברים לאתר BNI להרשמה לסדנאות המתקדמות העוסקות בתחום.

אנשים עושים עסקים עם אנשים שהם מכירים וסומכים עליהם. המטרה: במפגשי 1 ל 1 היא לבנות מערכת יחסים משותפת, להכיר את העסק של האחר בכדי לשווק אותו ולהפנות אליו אנשים הזקוקים לשרותיו. אחד העקרונות החשובים ביותר לקיום פגישת 1 ל 1 מוצלחת הוא לקבוע מראש שתי פגישות - אחת על החבר המוזמן לפגישה והשנייה על המזמין לפגישה. בכל פגישה מדברים רק על אדם ועסק אחד.

הכנות לפגישה:

- **קביעת מקום ושעה** - רצוי לקבוע במקום העסק של החבר.
- **הכנה ועדכון חומרים עסקיים:** הממת"ק, דף פרטים ביוגרפים, גליון עשרת הלקוחות האחרונים שלי, גליון תכנון מעגלי כוח (כל החומרים נמצאים בחוברת MSP) ולשלוח לחבר השני.
- **אם הפגישה דנה בחבר איתו אני נפגש:** לקרוא מראש את כל החומרים העסקיים ששלח ולבדוק: האם מתעוררות שאלות ביחס לחומרים ששלח? האם למדתי דברים חדשים שלא ידעתי? מה הייתי רוצה שיבהיר לי במטרה להפנות אליו אנשים הנזקקים לשרותיו?
- **אם הפגישה דנה בי:** יש לחשוב ולהכין מראש: מהן ההפניות הטובות עבורי? מי הוא "תרנגול הזהב" שלי? מהם ה"פעמונים" המאפיינים את העסק שלי? ("פעמונים" - מילים יום-יומיות הנאמרות ע"י אנשים שמצביעות על הפניות פוטנציאליות עבורך). מהן ההפניות הממוקדות אותן אני מבקש?

במהלך הפגישה:

כאשר הפגישה דנה בחבר השני ניתן לשאול את השאלות הבאות:

- מה חדש בעסק / בחיים שלך?
- מי הם הלקוחות החדשים שהצטרפו אליך בזמן האחרון?
- ספר לי על הפנייה טובה שקבלת כדי שאוכל ללמוד מיהם הלקוחות הטובים עבורך.
- כיצד אני יכול לעזור לך? - העזרה ההדדית היא ה"דבק" שמחבר בינינו והופך אותנו לקבוצה.

כאשר הפגישה דנה בך:

- למד את חברך איך להפוך לאיש השיווק שלך במטרה שיפתח דלתות עבורך (הפניות).
- הסבר לחבר מהם ה"פעמונים" שלך.



לחיזוק ושימור חברים

- הקפד להיות ממוקד וענייני, דבר על דרכים בהן יוכל החבר להפנות אליך הפניות עסקיות.
- ניתן לנצל את הפגישה לקבלת משוכ (פידבק) על הדרך בה אתה מציג את המצגת האישית והמצגת המרכזית, ובאיזה מידה דברך בקבוצה ברורים וההפניות שאתה מבקש ממוקדות.

בסוף הפגישה:

- צור לך יעדים בעקבות הפגישה: לתת לחבר הפניה אחת בטווח קצר, אחת בטווח ארוך, קישור לעסקים איתם יוכל לשתף פעולה, הרחבת מעגל הכוח שלו בקבוצה.
- סכם לעצמך מהם הדברים שלמדת על הדרכים לשיווק העסק של החבר איתו נפגשת.
- קבע לעצמך לוח זמנים לביצוע היעדים שקבעת ושתף את החבר איתו נפגשת.

כדאי לזכור:

- פגישה 1 ל 1 אינה פגישת מכירה - אם אנחנו באים למכור ניצור רתיעה ונפספס את המטרה.
- לפצל את הפגישה לשתי פגישות - כל פעם מדברים על חבר אחד - כך הוא מקבל את מלוא תשומת הלב.
- פגישה עם חבר BNi היא פגישה עסקית הקבועה ביומן: לא דוחים אותה!!! חבר BNi מהווה מקור להרבה הפניות עסקיות לכן חשיבותו זהה ללקוח. אם נדחה - לא נקבל.
- מעקב (פולו-אפ) - חשוב מאוד לרשום את הדברים הנאמרים בפגישה. כך תוכלו בפגישה שנייה ושלישית לשוב לדברים ולבדוק מה התחדש או השתנה מאז פגישתכם האחרונה. הפגישות החוזרות מעמיקות את הקשר ואת החברות בין האנשים.
- יש להבחין בין פגישה עסקית (שרק היא פגישה 1 ל 1 עליה מדווחים) לבין פגישה או שיחה חברית או פגישת עבודה - עליהן לא מדווחים.
- כדי שהשומעים ירצו להפגש איתנו 1 ל 1 כדאי ליצור מצגות אישיות מסקרנות ומעניינות.
- פגישות 1 ל 1 שומרות אותנו בפוקוס / במחשבה / ב"קידמת הראש" של השומע.

למה חשוב לקיים פגישה שנייה, שלישית ויותר עם אדם שכבר נפגשנו איתו?

- כי מגלים דברים חדשים.
- כי יורדים יותר לפרטים.
- כי פגישות כונות מערכת יחסים המובילה לאמון בין החברים.
- כי אנחנו מתפתחים כל הזמן. כל אחד מתקדם, מתפתח ויש מקום לבדוק את הדברים מידי מספר חודשים.
- שימו לב: מומלץ לפגוש לפחות פעם בחצי שנה כל אחד חברי הקבוצה.

ההדרכות של ועדת חונכות בקבוצה אינן מחליפות את ההדרכות המתקדמות המועברות ע"י נציגי הארגון.