



לחיזוק ושימור חברים

דף הכנה להדרכת מצגות (אישית ומרכזית)

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.

המצגת האישית היא ההזדמנות הראשונה שלנו לעורר סקרנות ולהזמין אנשים להכיר אותנו. המצגת המרכזית היא ההזדמנות השניה, המורחבת יותר, ליצור איתנו הכרות יותר מעמיקה. המטרה של החבר המציג במצגת האישית, כמו גם במצגת המרכזית, היא לגרום לאנשים להפגש איתו ול-1 - זו ההזדמנות השלישית. הפגישה האישית היא למעשה המקום בו ניתן להכיר את החברים ולהבין איזה הפניות מתאימות להם.

מבנה מצגת האישית והמרכזית:

1. הצגה עצמית: שם ועיסוק
2. גוף המצגת
3. בקשת הפניות
4. הנעה לפעולה
5. סיום: שם ועיסוק

חשוב להקפיד:

לתכנן מראש - ליצור קו של מצגות אישיות שיוכיל את השומעים להבין טוב יותר את סוג ההפניות שהחבר מבקש. יחד עם זאת יש להקפיד שכל מצגת אישית תעמוד בפני עצמה ולא ליצור "סיפור בהמשכים" המתפרש על מספר שבועות.

להתאמן - אל תסמכו על המזל או על אינטואיציות. תתאמנו. אם חשוב לכם להספיק להכיל את המידע כולו מבלי לחרוג מהזמן ובצורה ברורה עבור האנשים השומעים אותכם - תתאמנו. עשו חזרות - מול חברים, מול משפחה ומול הראי.

לבקש משוב - בקשו משוב (פידבק) על מצגות הבוקר שלכם. בקשו מחברים שיגידו לכם מה הם מבינים מתוך המצגת שלכם על העיסוק ועל ההפניות שאתם מבקשים. אפשר וכדאי לייחד בכל מפגש 1 ל-1 חמש עד עשר דקות לקבל משוב מחבר הקבוצה.

מספר רעיונות לשיפור גוף המצגת האישית:

- **ספרו סיפור -** אנשים מתחברים לסיפורי הצלחה, סיפור על לקוח והטיפול בו (ספרו מה היתה הבעיה של הלקוח ואיך פתרתם אותה). מידע זה יכול לעורר אצל השומעים רעיונות להפניות דומות. חשוב שלמרות הזמן הקצר מאוד המוקדש לגוף המצגת הסיפור שלכם יהיה בנוי נכון: התחלה, אמצע וסוף.
- **מכתבי תודה -** מכתבי תודה מוסיפים הרבה לאמינות שלכם אך השתדלו לתת לחבר אחר מהקבוצה שיקריא את המכתב בשמכם. הקפידו להתמקד במה שאפשר ללמוד מהמכתב על העיסוק שלכם ועל ההפניות שאתם מבקשים לקבל.



לחיזוק ושימור חברים

- **פרגנו לחברים בקבוצה -** אם חבר קבוצה נתן לכם הפניה טובה, הקדישו מצגת אישית לאותו חבר והודו לו על ההפניה שעשה לכם. ספרו כיצד קבלתם את ההפניה, מה היתה תרומתו של החבר לביצוע ההפניה וכיצד טיפלתם בהפניה. יש לתאם עם החבר שמסר את ההפניה כי כוונותיכם לחשוף את פרטי ההפניה במצגת האישית שלכם.
- **אמצו לעצמכם סלוגן / מילה מובילה -** החזרה על המסר גורמת לאנשים ליצור אסוציאציה ישירה בין דברים שרואים בשטח לבין החבר בקבוצה. לדוגמא: המילה "כאב" תהיה מקושרת למטפל, המילה "הוצאות" קשורה ליועץ לכלכלת המשפחה וכדומה.

מספר רעיונות ודגשים בהכנת המצגת המרכזית:

- הכינו את המצגת בהתאם להפניות העסקיות אותן תבקשו לקבל בסופה.
- אל תתפרשו לעבר כל תחומי העיסוק שלכם. מקדו את המצגת בנושא מרכזי.
- השתמשו במצגת האישית (כאותו מפגש ובמפגשים שלפני כן) בכדי להכין את השומעים למצגת - פרומו. בשום פנים ואופן לא לבטל / לוותר על המצגת האישית כיון שעומד מעט תקבלו במה רחבה יותר.
- הכינו את דף הביוגרפי שלכם בקפידה ונצלו את ההזמנות לספר על עצמכם דברים שאינם ידועים לחברי הקבוצה. הקפידו לשלוח את הדף בזמן לגזבר ולא באותו יום בו אתם מציגים.
- השתמשו בעזרים טכניים (כמו מצגת מחשב) רק אם זה באמת הכרחי ואל תשכחו להיות מוכנים למקרה בו העזרים הטכניים לא יעמדו לרשותכם.
- אל תמכרו לחברים! ספרו על העסק ובקשו הפניות לאנשים אחרים שיכולים להשתמש בשרותיכם.

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