



לחיזוק ושימור חברים

דף הכנה להדרכת מתן וקבלת הפניות

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.

הפניה עסקית היא הזדמנות לביצוע עסקה בין שני אנשים המעוניינים בכך. זו אינה עסקה "סגורה". הפניה עסקית טובה מוגדרת ע"י מקבל הפניה. החוכמה היא להגדיר את ההפניה הטובה עבורך באופן אישי כי לכל אחד יש צורך אחר לפי יכולתו האישית ועיסוקו המקצועי המדוייק. כדי להמנע מאי-הבנות כדאי לוודא עם מקבל הפניה שזו היא אכן הפנייה טובה עבורו.

"הנותן מקבל" - זוהי לא רק סיסמא אלא דרך חיים. קודם תתנו לאחרים, אחר כך אתם תקבלו.

מתן הפניות:

יצירת מאגר להפניות שלי - המקורות להפניות הם אנשים הנמצאים במעגלים הסובבים אותנו: מעגל משפחתי, חברים, לימודים, עבודה, פנאי, מטופלים, לקוחות, ועדי הורים, חדר כושר ועוד. דאג לקחת איתך לכל מקום את אוגדן כרטיסי הביקור של חברי הקבוצה שלך.

זיהוי הצורך של האנשים שאני מכיר ביצירת קשר עם אנשי מקצוע?

יש לבצע איתור וזיהוי צרכים הנובע מתוך: הקשבה לאנשים שמדברים / משתפים / מתלוננים / מקטרים / מספרים וכדומה. הקשבה מתוך התעניינות אמיתית - הקשבה פעילה. זהו שריר שצריך לאמן ולפתח (טוב לכל מיני מצבים בחיים). אם מקשיבים שומעים לעיתים משפטים יום-יומיים הנאמרים ע"י אנשים שהם למעשה פעמונים של חברים בקבוצה ("פעמונים" - מילים יום-יומיות הנאמרות ע"י אנשים שמצביעות על הפניות פוטנציאליות עבורך).

יצירת ההפניה טובה לאחר שזוהה הצורך

בתגובה להקשבה פעילה ניתן:

- לשאול שאלות כגון: "זמה אתה עושה ביחס לזה?" / "איך אתה פותר את זה?"
 - להציע: "יש לי רעיון ..." / "אני מכיר איש מקצוע ..." / "אני חושב שבמקרה כזה כדאי להיעזר באיש מקצוע ..."
 - לעתים מתוך שיתוף חוויה אישית נוצר הצורך: "מעניין אותך לשמוע איך X (שם של משהו) פתר את אותה הבעיה?"
- המלצה טובה, שמובילה להפניה אמיתית, היא המלצה שבאה מתוך חוויה אישית או מהמלצות שנשמעו ומתוך כנות ואמון אמיתיים באיש במקצוע - רק כך זה עובד.

חשיבות המעקב (פולואפ) לאחר שנותנים הפניה

האחריות של המפנה אינה מסתיימת עם מתן ההפניה. על נותן ההפניה לשים לב ולבדוק (בעדינות) מה קורה עם העסקה:



לחיזוק ושימור חברים

האם נוצר קשר? האם יש התקדמות? לעיתים רבות בעזרת "מילה קטנה" אפשר להוציא "מהבוץ" אנשים שנתקעו במהלך ביצוע ההפניה (גם הנותן וגם המקבל) יש לכך חשיבות עצומה: כאשר מתבצעת עסקה טובה בזכותי אני מרוויח "שם" של אדם הגון, אכפתי, רציני, וכדומה - דברים שבאופן ישיר משפיעים על החשיבה האסוציאטיבית של כל הסביבה ישירות עלי ועל העסק שלי. בעזרת העזרה לאחרים אני עוזר הכי הרבה לעצמי.

האם אני יכול להמליץ לאדם כל שהוא על חבר קבוצה שלא התנסיתי בעצמי בשרות שהוא נותן? הבסיס הראשוני למתן הפניות הוא ההכרות האישית עם נותן השרות. לכן, מאוד חשוב להקפיד לבצע פגישות 1 ל 1 אפקטיביות ולהתבסס על עדויות שניתנות בקבוצה. יחד עם זאת חשוב ביותר להמליץ למבקש השירות לדבר עם מי מחברי הקבוצה שכן התנסה ולקבל ממנו המלצות ישירות.

לא כדאי להמתין למפגש הקבוצה בכדי לתת הפניה. אם יש לך הפניה, צור קשר עם החבר אליו מיועדת ההפניה ומסור לו אותה ללא כל קשר למפגש הקבוצתי. כך יתכן שכבר במפגש הקבוצה תקבל דווח על יצירת הקשר בעקבות ההפניה.

קבלת הפניות:

בכדי לקבל יותר הפניות יש להחליט איזה צרכים אני מזהה בעסק שלי - האם אני רוצה לקבל מהחברים בקבוצה: לקוחות קצה, קשר ל"תרנגולי זהב" בעזרתם אני יכול להגיע ללקוחות, קשר לאנשים שיקדמו את העסק שלי, קשר לקולגות לצורך שיתוף פעולה (- שווה לחשוב על זה!!!), קשר לאנשים העוסקים בתחומים משיקים לשלי - מעגלי כוח.

בקשה ממוקדת - ככל שתהיה יותר ממוקד בבקשות כך יעלה הסיכוי שתקבל אותן. המיקוד צריך להיות ברמת שם האדם אותו אתה רוצה לפגוש וכל פרט אחר שאתה יודע עליו. לאחר שהגעת להחלטה מה חשוב עבורך כעת יש לפנות לחברי הקבוצה (במצגת אישית, במצגת מרכזית ובעיקר בפגישות 1 ל 1) ולבקש. אם לא תבקש - לא תקבל.

טיפול בהפניה עם קבלתה - יש לטפל בהפניה עם קבלתה. דחיית הטיפול בהפניה עלול לשלוח מסר לחברי הקבוצה שאתה אדם לא רציני כי הם התאמצו בעבורך, טרחו והשיגו עבורך קשר ישיר לדברים אותם אתה מבקש ואתה לא מטפל בהם.

עדכן את מוסר ההפניה בהתפתחות הקשר העסקי - החבר המוסר את ההפניה יהנה לדעת שנוצרה שיחה / מפגש / עסקה כתוצאה מההפניה שמסר ולעיתים, אם יש צורך בכך, יוכל לעזור לך לממש את ההפניה.

אמור תודה - יש להודות לחבר המוסר את ההפניה בפתק תודה לאחר שקבלת כסף בעקבות ביצוע העסקה. גם במידה ולא נוצרה עסקה אך ההפניה היתה חשובה עבורך (כמו במקרה של יצירת קשר עם "תרנגול זהב") חשוב מאוד להודות לחבר. ניתן לעשות זאת במסגרת המצגת האישית או המרכזית כדוגמה להפניה טובה שקבלת.

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