

BNI לא תסבול או תקבל כל צורה של אפליה כלפי מי מחבריה, זה כלפי זה ו/או כלפי מועמדים ו/או אורחים לרבות על בסיס גזע, אמונה דתית, צבע, גיל, מין, נטייה מינית, זהות מגדרית, מוצא לאומי, מוצא, מעמד אזרחות, דת, מצב נישואין, נכות, שירות צבאי או מילואים, מידע גנטי או כל סיווג אחר בנוגע לקבלתם ו/או עזיבתם ובכלל. יודגש כי BNI הוא ארגון גלובאלי בינלאומי שערכי השוויון, הסובלנות והעדר אפליה הם נר לרגליו ומצופה מכל חבריו לנהוג על פי ערכים אלה.

המדיניות שלנו וקוד האתיקה מיועדים להבטיח את הצלחת החברים. בניית מערכות יחסים אמינות בהן לוקחים אחריות אישית ומתחייבים לתמוך זה בזה הוכחו כתורמות לחוויה חיובית ומספקת.

מדיניות כללית

1. לכל קבוצת BNI רשאי להצטרף רק אדם אחד מכל תחום מקצוע. כל חבר יכול להחזיק בתחום מקצועי אחד בלבד של BNI בכל קבוצה נתונה.
2. חברי BNI חייבים לייצג את המקצוע המרכזי בו הם ממוקדים.
3. חברי BNI חייבים להגיע בזמן ולהיות נוכחים במשך הזמן הרשמי של המפגש כולו.
4. אדם יכול להיות חבר בקבוצת BNI אחת בלבד. חבר לא יכול להיות חלק מקבוצה או ארגון בו נדרשים החברים לתת הפניות.
5. חבר BNI יכול להיעדר משלושה מפגשים במהלך ששת החודשים העוקבים האחרונים. אם חבר לא יכול להשתתף, הוא רשאי לשלוח ממלא מקום וזו לא תיחשב להיעדרות.
6. מצופה מחברים להיות מעורבים באופן פעיל בקבוצת BNI דרך הבאת הפניות איכותיות ו/או אורחים.
7. אורחים רשאים להשתתף במפגשי קבוצה לא יותר מפעמיים.
8. רק חברי BNI שהשלימו את הקורס לפיתוח תוכנית חשיבה עסקית MSP וסגני/מנהלי אזור יכולים להעביר מצגת מרכזית במהלך מפגשי BNI.
9. היעדרות אפשרית רק בנסיבות מקלות מסוימות (לדוגמא, מצב רפואי מתמשך המונע מחבר לעבוד) בכפוף לאישור ועדת חברים ובתנאי שדמי החבר שולמו לתקופה האמורה.
10. חברים המבקשים לשנות את התחום המקצועי ב-BNI חייבים להגיש טופס בקשת מועמדות חדש לאישור.
11. רשימות כלל חברי BNI נועדו למטרות מתן הפניות בלבד. לפני משלוח חומר שיווקי או הצעה עסקית לחברי BNI מחוץ לקבוצה שלך או לסגני/מנהלי האזור, על המקבל לתת את הסכמתו. ההסכמה חייבת להינתן באופן חופשי, ספציפי, מושכל וחד משמעי.

ערכי הליבה שלנו

הנותן מקבל



היו נכונים לתת ראשונים, לפני שתצפו לקבל. נתינה ללא תנאי יוצרת עולם טוב יותר לכולם ויוצרת הזדמנויות חשובות ויחסים ארוכי טווח.

בניית מערכות קשרים



בניית קשרים חזקים יוצרת סביבה של אמון ותמיכה המניבה אושר, הזדמנות ומשמעות.

למידה מתמשכת



השקיעו בעצמכם כדי להפוך למנהיגים שאתם רוצים להיות. הערך שלכם גדל ככל שאתם מפתחים את הידע והכישורים שלכם. למידה מתמשכת ואושר מתמשך קשורים קשר הדוק.

גישה חיובית ותומכת



אנחנו מוצאים את הטוב בכל מה שקורה לנו וזה מניע את חיינו קדימה. מציאת הטוב בכל אדם מאפשרת לנו למשוך אנשים נהדרים, הזדמנויות ועושר.

מסורת + חדשנות



אנו מכבדים את המסורות שלנו ומביטים לעתיד בהיר יותר המונע על ידי חדשנות, אופטימיות והתרגשות.

הוקרה והכרה



אנו יודעים כי הוקרה והכרה מתדלקת את צמיחתם של ארגונים מצליחים. אדם ששולט במיומנות ההוקרה וההכרה מושך הצלחה, משמעות ואושר.

מחויבות ואחריות



אנו מקיימים את ההבטחות שלנו, במיוחד כאשר קשה לעשות זאת. פעולה זו יוצרת אמון ותומכת ביחסים חזקים.

ערכי הליבה של BNI מתחילים עם הנותן מקבל

האלטרואיזם והרצון הטוב שאנו חשים זה לזה ולעולם, מתחילים עם אהבה אמיתית לאנשים - כל האנשים, שווה בשווה. אנו מעודדים ומאמצים גיוון בכל מובן.

BNI קיימת כדי לעזור לחברי BNI להנות מעסקים נהדרים וחיים מספקים. אנו עושים זאת באמצעות תוכנית פיתוח עסקית מוכחת המובילה ליחסים ארוכי טווח ורווחיים עם נשות ואנשי עסקים חדורי מטרה.

המדיניות כפופה לשינויים

כל הצעה לשינוי מדיניות נבחנת ע"י המועצה הבינלאומית של יועצים (IBOA) המורכבת מחברי BNI.

קוד האתיקה

1. אספק שירותים באיכות ובמחיר שהתחייבתי עליהם.
2. אנהג בכנות עם חברים בקבוצה ועם לקוחות שיופנו אלי.
3. אשקוד על בניית אמינות ומוניטין עם חברים ב-BNI וכלפי המופנים אליי על ידי ההפניות העסקיות.
4. אני מתחייב לטפל ולעקוב אחר ההפניות העסקיות הנמסרות לי.
5. אקפיד על גישה חיובית ותומכת.
6. אשמור על קוד האתיקה של המקצוע שלי.

*במידה ונוצר קונפליקט בין קוד האתיקה של BNI לקוד האתיקה המקצועי - הקוד המקצועי הוא הקובע.

מדיניות אדמיניסטרטיבית

1. דמי חבר משולמים שנתיים או דו-שנתיים. לקבלת פרטים על הסכום והנחיות תשלום, פנו לגיזבר הקבוצה.
2. BNI ישראל רשאית לייסד קבוצות בכל עיר או איזור שבו יש אנשים המעוניינים לפתח עסק המבוסס על הפניות. בנוסף, שומרת לעצמה BNI ישראל את הזכות לייסד יותר מקבוצה אחת פיזית או וירטואלית בעיר או באיזור שבו יש דרישה לשירותיה.
3. תשלום דמי חידוש החברות יתבצע 30 יום לפני מועד החידוש. החל מיום החידוש (1 לחודש) תשלומים שישולמו יחוייבו בדמי איחור. חבר המאחר ב- 15 יום או יותר בתשלום דמי חידוש החברות, **תופסק** חברותו בארגון BNI ישראל. חבר המבקש לחזור ללא תעודת יתרה יגיש טופס מועמדות וישלם דמי חבר לשנה ראשונה.
4. לא ניתן לקבל החזרים בגין דמי חבר. חבר שעמד בתנאי חברותו רשאי לבקש ולקבל תעודת יתרה על פי שיקול דעתו הבלעדי של הארגון, שתהיה תקפה עד שנתיים שנים מיום העזיבה.
5. לא ניתן להעביר זכות לדמי חבר מחבר אחד לשני, אלא אם מדובר בנציג אחר של אותה החברה והחברה שילמה את דמי החברות.
6. ל-BNI ישראל מדיניות ברורה בנוגע להמחאות חוזרות. לרשות החבר עומדים 3 ימים לפנות למשרדי BNI ישראל ולהסדיר את הנושא. אי הסדרת הנושא בתוך פרק הזמן האמור תגרום למסירת ההמחאות לגביה. בנוסף, יחוייב החבר בעמלת טיפול מיוחדת, שלא תפחת מ-50 ₪ בגין כל המחאה שחזרה. החזרת המחאה שנייה של חבר, בשל חשבון מוגבל, תוביל להפסקת חברותו בארגון לאלתר.
7. BNI הוא שירות שיווק המסופק על ידי: BNI Global, LLC או זכייניה שומרים לעצמם את הזכות להפסיק את השתתפותו של חבר זה או אחר בתוכנית זו.
8. חבר המבקש לעבור מקבוצתו הנוכחית לקבוצה חדשה חייב להגיש טופס מועמדות לועדת החברים בקבוצה החדשה. במידה ויש לזכותו פחות מ-6 חודשי יתרה, עליו לשלם דמי חידוש. לחלופין, אם לחבר יש יתרת חברות של 6 חודשים ומעלה, אין צורך בתשלום נוסף. עם הקבלה לקבוצה החדשה, יתרת החברות מהקבוצה הקודמת תתווסף לחברות בקבוצה החדשה ומועד החידוש יקבע בהתאם.

הנחיות כלליות

הנחיות אלה מהוות המלצות, אשר מטרתן לאפשר לקבוצות להתנהל ביעילות ובאווירה נוחה.

ביקור בקבוצות אחרות של BNI ישראל

- לפני ביקור בקבוצה אחרת, על החבר להתקשר ליו"ר הקבוצה בה הוא מבקש לבקר וליידע אותו על כך.
- חברים המבקרים בקבוצות אחרות חייבים להכריז כי הם מקבוצה אחרת.
- חברים מבקרים ימנעו מלהגיד או לעשות דבר שיתחרה בחבר הקבוצה בה הם מבקרים.
- על הקבוצה לנהוג בזהירות באשר למתן הפניות עסקיות לאנשים שאינם מכירים ובכלל זה חברים מקבוצות אחרות.
- חבר המבקר בקבוצה אחרת ישלם את עלות המפגש.
- לחברים מבקרים יש אותן זכויות כמו לאורחים, אין לבקר יותר מפעמיים בקבוצה.

היעדרויות ואיחורים

- היעדרויות ואיחורים משמעותם פחות הפניות עסקיות ליתר החברים. לכן, לועדת החברים של הקבוצה הזכות להזהיר חברים המאחרים ו/או שאינם נשאים לאורך המפגש כולו באופן עיקבי. במידה והבעיה אינה נפתרת, רשאית ועדת החברים לפתוח את תחומי המקצועי של החבר לתחרות.

תוכנית "ממלא מקום"

- ממלאי מקום אפשריים כוללים לקוחות, חברים, בני משפחה, ספקים, מטופלים ועובדים.
- המטרה העיקרית של ממלא המקום היא לייצג את החבר החסר. BNI ממליץ על שימוש מינימלי בממלאי מקום. עם זאת, חבר יכול להיעזר בממלא מקום עד 3 פעמים בתקופה של 6 חודשים.
- על הקבוצה לדעת מראש כאשר ממלא מקום ישתתף במפגש כדי שצוות האירוח יהיה שם לקבל את פניו.
- לשיקול דעתה של הנהגת הקבוצה, אם תחומי המקצועי של ממלא המקום פנוי בקבוצה אזי מותר לממלא המקום להציג את העסק שלו במהלך החלק של האורחים במפגש.

ייצוג עסקי

- חברים מסכימים לייצג רק את התחום המקצועי שלהם שאושר על ידי ועדת החברים.
- חברים העוסקים בשיווק MLM רב שכבתי מייצגים רק את המוצרים או השירותים שהם מציעים ולא את ההזדמנות העסקית הגלומה בעסק שלהם.

אי מתן עמלות

- ארגון BNI אינו מאשר התניית מתן או קבלת הפניות בבקשת עמלות. דבר זה סותר את עקרון "הנותן מקבל".

הצהרת שיוויון

הנהלת BNI ישראל דורשת מקבוצותיה לבחור את חבריהם בכל תחומי העיסוק על פי כישוריהם המקצועיים וללא התחשבות בדת, גזע, מין, מגדר, צבע, מוצא, מצב משפחתי, נטייה מינית, גיל או נכות. BNI ישראל לא תתמוך באף קבוצה אשר תפר כלל זה.