

NETWORKER

zamieniamy kontakty na kontrakty

Po raz pierwszy dowiedziałem się o Ivanie Misnerze i BNI, kompletując bibliografię do swojej książki „Profesjonalny networking, czyli kontakty, które procentują”. Nie spodziewałem się wówczas, że dzięki rekomendacji Wiktora Buczka, znajomego z klubu TTCC, już wkrótce będę osobiście zaangażowany w organizację BNI Polska.

14 grudnia 2005 roku o 6.30 dotarłem na swoje pierwsze śniadanie BNI w Londynie. Od razu podeszło do mnie kilku przedsiębiorców. Chcieli mnie poznać i dowiedzieć się jak najwięcej o moim biznesie, aby mi pomóc! Spotkanie toczyło się w dobrej atmosferze, odbyły się prezentacje, pamiętano o referencjach. Panowała świetna atmosfera. Na moje pytanie: Czy to, że co tydzień spotykacie tych samych ludzi, a spotkania z nimi zawsze wyglądają identycznie, nie nudzi was? wszyscy reagowali tak, jakbym właśnie przyleciał z Marsa, i zawsze – w prawie identycznych słowach – odpowiadali: Nie rozumiesz, o co w tym wszystkim chodzi? My naprawdę z niecierpliwością czekamy na te spotkania. Są najważniejszym punktem naszego cotygodniowego planu – robimy tu więcej interesów

To już 3 lata!



Grzegorz Turniak,
Prezes BNI Polska

niz podczas wszystkich pozostałych spotkań.

Nie kryłem obaw, że BNI może nie zadomowić się w Polsce na dłużej. Polacy nie lubią się zrzeszać, obawiają się utraty swojej reputacji przez polecenie innych ludzi. Zwróciłem się z moimi wątpliwościami do Gunnara Selhedena i Jamesa Sandersona, którzy wprowadzali mnie w świat międzynarodowego BNI, a oni odpowiedzieli mi, że wszystkie nowe społeczności, w których BNI zaczynała działalność, zawsze

wysuwały ten sam argument: że są zupełnie inni.

James i Gunnar wyjaśnili mi, że wszyscy biznesmeni szukają sposobów na rozwój swojego biznesu i to niezależnie od różnic kulturowych, etnicznych, językowych czy innych. Wiedziałem już, że BNI to istotnie wyjątkowa okazja do robienia interesów, zbyt dobra, by z niej nie skorzystać. Tak więc wziąłem głęboki oddech i podpisałem kontrakt. Dzięki niemu mogłem rozpocząć działalność BNI w Polsce.

Pracę nad uruchomieniem grup zaczęliśmy na początku stycznia 2006 roku. 22 lutego odbyło się pierwsze spotkanie informacyjne grupy BNI. James miał rację – Polacy różnią się od Szwedów, Anglików czy Amerykanów, ale nie tak bardzo, by robić interesy w zupełnie różny sposób!

Zasada działania BNI jest prosta: ja pomogę innym, a inni będą chcieli pomóc mnie. Na początku wiele osób nie mogło w to uwierzyć, byli zbyt nieufni, by się zaangażować.

Szybko przekonałem się, że samo przychodzenie członków grup na spotkania nie gwarantuje, że otrzymają oni wartościowe propo-



Członkowie BNI Wspólna podczas startu Grupy 27 kwietnia 2006 r.

zycje współpracy. Konieczne jest szkolenie wprowadzające dla nowych członków, a także regularne warsztaty networkingowe dla wszystkich członków BNI, aby trenować ich umiejętności niezbędne do osiągnięcia sukcesów dzięki rekomendacjom. Szczególnie ważnym elementem tych szkoleń jest wzajemna inspiracja, dzielenie się doświadczeniami, zarówno sukcesami, jak i porażkami. Wysoki poziom zaufania osiągamy dzięki dawaniu sobie informacji zwrotnych.

Po trzech latach działania, otwarciu kilkunastu grup, rozszerzeniu idei BNI na osiem polskich miast, nie mam wątpliwości co do tego, że BNI jest najlepszym miejscem do robienia interesów – nawet jeśli marketing referencyjny jest, jak mówi Ivan Misner, najlepiej znanym sekretem marketingowym na świecie.

Kodeks etyki Członka BNI

Każdy Członek BNI zobowiązuje się:

1. Dostarczać wysokiej jakości usługi w cenach, jakie przedstawił.
2. Być wiarygodnym w stosunku do Członków i ich rekomendowanych.
3. Budować życzliwość i zaufanie między Członkami i ich Klientami.
4. Brać odpowiedzialność za kontakty z polecanymi Klientami.
5. Stosować standardy etyczne swojej profesji.
6. Utrzymywać pozytywną i wspierającą postawę w relacjach z Członkami BNI.

Rok 2008 w liczbach

Przekazaliśmy sobie nawzajem ponad 4000 rekomendacji biznesowych!

Miasto	Grupa	Rekomendacje	Goście
Bydgoszcz	Eagles	524	241
Katowice	Silesia	290	250
	Meridian	327	247
Kraków	Dragons	680	107
	Kings	266	90
Łódź	Connectors	749	412
Warszawa	Champions	458	227
	Stars	543	402
	Wspólna	427	359

W zestawieniu nie zostały wzięte pod uwagę Grupy: BNI Toruńskie Anioły (Grupa powstała w drugim półroczu 2008) i BNI Belweder (w obecnym kształcie Grupa działa od września 2008).

Najlepsi 2008

Najlepszy Networker:

- Witold Antosiewicz (BNI Stars)** (55 rekomendacji i 96 gości)
- Barbara Borzęcka (BNI Meridian)** (30 rekomendacji i 68 gości)
- Dariusz Kluczny (BNI Silesia)** (50 rekomendacji i 43 gości)

Najlepsze Osiągnięcia

Networkingowe:
BNI Connectors
(749 rekomendacji i 412 gości)

Największy Wzrost Grupy:

BNI Stars
(+11 członków – wzrost o 78%)

Wschodząca Gwiazda

BNI Polska:
BNI Toruńskie Anioły
– za świetne rezultaty w trzech pierwszych miesiącach działania (nagroda dla AD Grupy – Bartłomieja Radomskiego)

Bez gry wstępnej

O BNI słyszałem wielokrotnie, jednak moja naprawdę aktywna działalność rozpoczęła się dwa miesiące temu. Działam w branży nieruchomości komercyjnych na Śląsku. Takie nieruchomości sprzedaje się osobom, które znamy; bardzo trudno sprzedać coś za kilka lub kilkanaście milionów złotych obcej osobie. Dzięki tym kilku tygodniom w BNI mam kilkanaście nowych, bardzo atrakcyjnie zapowiadających się kontaktów. Jestem przekonany, że co najmniej jeden z nich zakończy się transakcją.

To, co mi się bardzo podoba w BNI, to możliwość rozmowy o biznesie bez „gry wstępnej”. Wystarczy, że znam kogoś kilka minut i mogę łatwo z nim mówić o tym, jak sobie



wzajemnie możemy pomóc. I zarobić – a przecież o to tu chodzi.

By w pełni skorzystać z BNI, trzeba się zaangażować. Warto – to przynosi rezultaty.

*Mike Musil
Metropolis SA
www.metropolis.pl
BNI Silesia, Katowice*

Siła współpracy

W listopadzie przy jednym projekcie współpracowało aż czterech członków BNI Dragons. Projektem tym były działania promocyjne jednego z członków, firmy Wikar, autoryzowanego dealera marki Ford. – Firma wywodzi się z Nowego Sącza, mamy też filię w Nowym Targu. W zeszłym roku uruchomiliśmy nowy oddział w Krakowie, który wymagał rozreklamowania na lokalnym rynku. Stąd pomysł zorganizowania imprezy promocyjnej w Centrum Handlowym „Zakopianka”, na terenie którego znajduje się nasz obiekt, połączonej z premierą czasopisma dla klientów firmy – mówi Kazimierz Żytkowicz, właściciel firmy Wikar.

Przygotowaniem treści i wizualnej strony pisma „Pewnie za kierownicą” zajęła się Pracownia Register, specjalizująca się w przygotowywaniu prasy firmowej, a druk wykonała



Impreza promocyjna zorganizowana przez firmę REAN

drukarnia Pasaż. Andrzej Dylczyk i jego firma reklamowa REAN, specjalizująca się w organizacji imprez wspierających sprzedaż, zapewniła odwiedzającym „Zakopiankę” moc niezapomnianych wrażeń – na scenie pojawili się m.in. sportowcy, tancerze i akrobaci, których występy gromadziły liczną publiczność. Dopisała też pogoda i ciepłe słońce zachęcało do oglądania samochodów, m.in. nowego Forda Fiesta.

Kazimierz Żytkowicz współpracę wspomina pozytywnie. – Zarówno impreza, jak i pismo zostały przygotowane w profesjonalny sposób. Bezpośrednio po ewencie sprzedaliśmy m.in. Fiestę, wzrosła też sprzedaż usług serwisowych. Nasz główny cel, czyli rozgłoszenie, że w Krakowie powstała alternatywa dla właścicieli Fordów, został osiągnięty, i to przy współpracy członków BNI – podsumowuje.

Pismo „Pewnie za kierownicą” można pobrać ze strony www.wikar.pl

*Jacek Gruszczyński
Pracownia Register
www.pracowniaregister.pl
BNI Dragons, Kraków*



Nowa strategia

Decyzja zapisania się do BNI w moim przypadku była błyskawiczna. Od razu wiedziałem, że BNI to organizacja dla mnie. Regularne spotkania, sformalizowana struktura powodują, że na spotkania tej grupy chce się przychodzić. BNI to nie tylko szansa na pozyskanie nowych kontraktów. Cotygodniowe spotkania to otwarcie się na nowe pomysły, w współpracę z innymi podmiotami, na edukację. Dzięki spotkaniom BNI rozumiałem, że działania networkingowe, kontakty interpersonalne to jedna z najważniejszych rzeczy w prowadzeniu przedsiębiorstwa. Dzięki spotkaniom BNI zaprojektowałem nową strategię szkoleń w mojej firmie, w której jednym z ważniejszych elementów jest obowiązkowe uczestniczenie pracowników w spotkaniach



networkingowych przynajmniej raz na dwa miesiące. Zrozumiałem, że aby osiągnąć sukces nie tylko ja, ale i pracownicy naszej firmy muszą aktywnie włączyć się w działalność BNI, dlatego pracownicy Lingua Nova uczestniczą w wydarzeniach networkingowych BNI Stars.

*Bartosz Szyke, Lingua Nova
Szkoła języków obcych/
Agencja tłumaczeń
www.linguanova.com.pl
BNI Stars, Warszawa*

Efekt domina

Młodym przedsiębiorcom jest w Polsce szczególnie trudno robić biznesy. Niestety, niezbyt ufamy młodym. BNI jest receptą na wszystkie bolączki z tym związane.


Uczestnictwo w grupie szalenie dopinguje młodego człowieka. Wszak znajduje się on w zespole świetnych profesjonalistów. Stara się jak najbardziej, aby również takim być, a że stajemy się takimi ludźmi, jakimi się otaczamy, najczęściej się ta sztuka młodym biznesmenom udaje.

Najważniejszy jest jednak efekt domina. Jeśli zrobimy wszystko, by kil-



kanaście osób, naszych najbliższych współpracowników z grupy nam zaufało, sukces „mamy w kieszeni”. Każdy z członków BNI ma bowiem ogromne kontakty. Kiedy uznany w swoim środowisku profesjonalista nas poleca, to nie ma możliwości, żeby nam nie zaufano, pomimo naszego młodego wieku i stosunkowo niewielkiego doświadczenia w biznesie. Potem, jak w dominie, pada następny klocek, bo poleca nas kolega kolegi itd. To jest właśnie potęgą rekomendacji, z której korzystam już od roku.

*Artur Sójka
Agencja Wydawniczo-PR
AS MEDIA
www.infobydgoszcz.pl
BNI Eagles, Bydgoszcz*



W dniach 2–13 lutego świętowaliśmy Międzynarodowy Tydzień Networkingu, w ramach którego zorganizowaliśmy 18 spotkań: śniadań dla liderów organizacji biorących udział w obchodach MTN i otwartych mikserów biznesowych dla lokalnych przedsiębiorców. Naszymi partnerami w tym przedsięwzięciu byli m.in.: Profeo, Toastmasters, Brief, TVP Katowice, Brytyjsko-Polska Izba Handlowa, Polskie Stowarzyszenie Public Relations, Polska Izba Firm Szkoleniowych, Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Kadrami, Stowarzyszenie Praktyków Zarządzania Wiedzą i wiele innych.

Od stycznia 2009 w warszawskich grupach BNI, a niebawem także w całej Polsce, na każdym spotkaniu przyznawana jest przewodnia **Gwiazda 60-sekundowej prezentacji**. Gwiazdę przyznaje jeden z gości spotkania, nagradzając autora tej prezentacji, która najbardziej zapadła mu w pamięć.

Przedstawiamy fragmenty wywiadów z trzema spośród Laureatów nagród Najlepsi 2008.

Nagrody wręczali Grzegorz Turniak, Prezes BNI Polska oraz Gunnar Selheden i James Sanderson z międzynarodowych struktur BNI. Całość wywiadów, a także wywiady z pozostałymi Laureatami można przeczytać na stronie www.bnipolska.pl. Wszystkim Zwycięzcom serdecznie gratulujemy!

Największy Wzrost Grupy

Laureat: Grupa BNI Stars na ręce Alicji Kaleńskiej-Klimczak, AD Grupy



Grupa BNI Stars w ciągu roku urosła niemal podwójnie. Jak Wam się to udało?

Kluczem do sukcesu jest zaangażowanie. Jak mówią mądrzy ludzie, jeżeli jesteś przekonany do tego, co robisz i poświęcasz się temu z sercem, na pewno uda ci się to sprzedać. My z zaangażowaniem sprzedawaliśmy i sprzedajemy ideę BNI, a to przekłada się na przyrost grupy.

Z perspektywy roku, jaki wpływ na osiągnięcia Grupy (ilość rekomendacji i gości) miało przyjęcie tylu nowych członków?

Nowi członkowie to nowe kontakty, które nowe osoby wnoszą do Grupy. Nowi członkowie to też ich świeże spojrzenie, entuzjazm i rosnące zaangażowanie w ideę rekomendacji. Dotychczasowi członkowie polecają nowe branże, których dotąd nie było w Grupie, ich oferta dzięki temu jest ciekawsza i szersza. Świetnie sprawdza się tu zasada win-win. Dzięki temu liczba rekomendacji zdecydowanie wzrasta. Zwiększa się też liczba gości zapraszanych na spotkania. Liczba gości na wtorkowych śniadaniach BNI Stars to średnio dziesięć osób.

Jaką radę dałabyś innym Dyrektorom i Zarządom, którym marzy się równie dynamiczny wzrost ich Grup?

Jak wspominałam, kluczem do sukcesu jest zaangażowanie jak największej liczby członków Grupy. Poza tym niezbędna jest jednak dyscyplina i pilnowanie zasad prowadzenia spotkań, co jest w gestii Zarządu. Precyzyjnie przestrzegana agenda spotkania, profesjonalny biznesowy wizerunek i przyjazna atmosfera zyskują nam sympatię. Wymagamy jednak od członków obecności, punktualności i zaangażowania. (...)

Najlepszy Networker 2008

Laureat: Witold Antosiewicz z warszawskiej Grupy BNI Stars



W 2008 roku przekazałeś 55 rekomendacji i zaprosiłeś 96 gości na spotkania BNI. Jak Ty to robisz?

Po prostu jestem aktywny. Słucham, gdy ludzie opowiadają mi o swoich problemach czy potrzebach i kontaktuję ich z firmami zrzeszonymi w BNI. Zawsze mam ze sobą swoje wizytowniki. Oprócz śniadań BNI, chodzę także na inne spotkania, wykłady, targi, a poznanych tam ludzi zapraszam do nas. Wielu ludzi nie zdaje sobie sprawy, jakie możliwości drzemają w ustrukturalizowanym networkingu, takim jak w BNI – zapraszam ich, aby przyszli i zobaczyli na własne oczy, jak u nas robi się biznes.

Jakie cechy powinien mieć dobry networker? Czy trzeba się nim urodzić, czy można się tego nauczyć?

Każdy z nas, niezależnie od cech osobowości, potrafi budować dobre relacje z ludźmi. Wbrew temu, co wiele osób sądzi, networking nie polega na poznawaniu jak największej liczby osób, ale właśnie na budowaniu osobistych, głębokich relacji. Otwartość, pewność siebie, pozytywne podejście pomagają w zrobieniu pierwszego kroku, ale to nie są jakieś rzadkie cechy charakteru, raczej nastawienie. (...) Przede wszystkim jednak ważna jest praktyka – ta, jak wiadomo, czyni mistrza.

Co doradziłbyś osobom, które, jak twierdzą, nie umieją zrobić pierwszego kroku, np. nawiązać kontaktu z obcą osobą na konferencji lub zaprosić znajomego na spotkanie BNI?

Wszystko sprowadza się do wyciągnięcia ręki. Policz w myślach do trzech i do boju! Pierwsze dziesięć takich rozmów być może będzie się wiązało z jakimś stresem, ale potem będziesz się czuł, jakbyś w życiu nic innego nie robił.

Wschodząca Gwiazda

Laureat: Grupa BNI Toruńskie Anioły na ręce Bartłomieja Radomskiego, AD Grupy



Pierwsze trzy miesiące działania Grupy BNI Toruńskie Anioły przyniosły jej Członkom kilkadziesiąt rekomendacji – to świetny rezultat jak na początek. Jak tego dokonaliście?

Pierwsza rzecz to fakt, że kilku członków jest związanych z filozofią BNI od dłuższego czasu, a poza tym wielu z nas w ten sposób prowadzi swoje biznesy. Druga sprawa to przekonanie wielu osób, że tu działa odwrotny mechanizm – przyłączyliśmy się do grupy po to, by najpierw coś dać od siebie, a w rezultacie tego najprawdopodobniej my coś dostaniemy od innych. Klasyczna zasada „Givers Gain” – „Dający Dostają”.

Co było dla Ciebie, jako AD Grupy, największym dotychczasowym wyzwaniem?

Pierwsze samodzielne poprowadzenie spotkania informacyjnego. Wszyscy oczekiwali energii Prezesa BNI Grzegorza Turniaka, ale wieczorem, dzień przed spotkaniem, dostałem informację, że nie dojedzie do Torunia z powodów zdrowotnych. Wyzwanie było spore, szczególnie że kilka osób miało przyjść specjalnie, by poznać Prezesa.

W ciągu pół roku od kick-offu staliście się jedną z dwóch największych Grup w kraju. Co Twoim zdaniem powoduje, że przedsiębiorcy tak chętnie dołączają do Toruńskich Aniołów?

Każdy z nas ma inny powód przyłączenia się oraz priorytet. Wydaje mi się, że ludzie są „głodni” nowych inicjatyw biznesowych w naszym mieście. Druga sprawa to fakt, że w ocenie ludzi jesteśmy jako Grupa autentyczni i wiarygodni oraz że ludzie widzą w tym przedsięwzięciu szansę dla siebie na wielu płaszczyznach.

AD – Dyrektor Asystujący Grupy

Członkowie polecają



„Dlaczego ktoś miałby Cię uważać za swojego przywódcę?”

Wyd. Onepress

Robert Goffee i Gareth Jones

Bo jesteś mądry? Władczy? Autorytatywny? To typowe poglądy.

Autorzy na podstawie wieloletnich badań twierdzą inaczej. Przywództwo jest bowiem relacją między Tobą a podwładnymi i właśnie to sprawia, że nie ma przywódców uniwersalnych. Są jednak rzeczy, które pomogą Ci stać się lepszym przywódcą. Musisz być autentyczny – by ludzie widzieli w Tobie prawdziwego człowieka. Elastyczny – by umieć dostosować się do panującej sytuacji i umiejętnie ją zmieniać. Komunikatywny – by dobrze zarządzać zespołem. Musisz też wnikliwie obserwować – by nie stracić kontaktu z rzeczywistością. Jeśli chcesz wiedzieć, dlaczego właśnie te aspekty Twojej osobowości są najważniejsze oraz na co musisz zwrócić uwagę, by być lepszym przywódcą – jest to dla Ciebie pozycja obowiązkowa.

Michał Raburski
Record System
www.rs-anakonda.org
BNI Wspólna, Warszawa

Masaż tajski

Korzenie Tradycyjnego Masażu Tajskiego sięgają lekarza Buddy Siamkiamuniego – Jivaki. Jako technika terapeutyczna Tradycyjny Masaż Tajski istnieje w Tajlandii od ponad 1000 lat. Jest oparty na pracy z energią witalną, która płynie kanałami ciała do poszczególnych punktów energetycznych. Dzięki elementom biernej jogi i akupresury poprawia przepływ energii w kanałach, daje uczucie wypoczęcia, głębokiego relaksu i uwolnienia od bólu i sztywności, tak trudne do osiągnięcia w zabieganym życiu codziennym.

Chociaż w BNI jestem od bardzo niedawna, muszę przyznać, że mój sposób nawiązywania kontaktów bardzo się zmienił. Każde wtorkowe śniadanie staje się okazją do poprawienia kart informacyjnych, dodrukowania wizytówek czy prze-myślenia, na który aspekt pracy położyć nacisk w czasie 60-sekundowej prezentacji. To zresztą zwykle nie koniec – spotkania 1:1 dają świeże spojrzenie na możliwości rozwoju i poczucie dobrze wykorzystanego poranka. Okazało się też, że nie-



straszne mi (kiedyś nie do pomyślenia!) inne spotkania networkingowe, gdzie na przykład wspólnie z Moniką Kubińską z firmy Monse (także BNI Stars) polecamy się wzajemnie i poznajemy nowych ludzi.

Najcenniejsze jest chyba jednak to, że „BNiowców” zawsze można łatwo poznać. Po prostu interesują się bardziej innymi niż sobą, co powoduje, że klienci pojawiają się niejako sami z siebie – czego wszystkim serdecznie życzę!

*Hanna Łubek
Terapeuta Tradycyjnego
Masażu Tajskiego
www.thaimassage.pl
BNI Stars, Warszawa*

Muzeum

Żywe Muzeum Piernika to miejsce magiczne, przepełnione historią Torunia, pachnące słynnymi na całym świecie piernikami. Pokazujemy w nim, jak pieczono pierniki 500 lat temu. W pokazach uczestniczą także nasi goście, własnoręcznie wyrabiając ciasto, formując je, a po wyjęciu z pieca zabierając jako wspaniałą pamiątkę z Torunia. Chętnie gościmy w naszym Muzeum firmy, dla których przygotowujemy wspaniałe średniowieczne menu. W ofercie dla firm mamy też absolutnie unikalną propozycję wypieku piernikowych logotypów firm, które, dzięki odpowiedniej kompozycji ciasta, mogą przetrwać w niezmiętej formie wiele lat.

O przystąpieniu do BNI zdecydowała wcześniejsza znajomość z Prezesem organizacji Grzegorzem Turniakiem, który potrafi w arcy-



mistrzowski sposób zaszczepić nowe idee i pomysły. Korzyści nie kazały długo na siebie czekać, gdyż np. w bardzo krótkim czasie otrzymałem od członka BNI kontakt, o który ubiegałem się bezskutecznie przez kilka miesięcy. Nadto, zrealizowałem kilka kontraktów, które umacniają moją decyzję o słuszności przystąpienia do BNI.

*Andrzej Olszewski
Żywe Muzeum Piernika
www.muzeumpiernika.pl
BNI Toruńskie Anioły, Toruń*

Catering

Jestem właścicielem marki „Your Catering Group”, która działa w branży gastronomicznej od 1996 r. Od tego czasu rynek usług cateringowych stał się rynkiem dojrzałym i nasyconym, a klienci bardziej wymagający. Ogrom komunikatów reklamowych i rozrastający się rynek sprawił, że wybór konkretnej firmy jest coraz częściej wynikiem polecenia innych osób, a nie masowej promocji.

Odpowiedzią na taką sytuację na rynku jest BNI, gdzie postawiono na rekomendacje i osobiste kontakty. Przychodząc na pierwsze spotkanie Klubu, zastanawiałem się, czy te teoretyczne założenia sprawdzają się w praktyce. Teraz, po trzymiesięcznym „stażu”, mogę się z tym zgodzić. Kontakty, które do tej pory nawiązałem, przekładają się na wielowymiarową współpracę. Wymiana doświadczeń, pomoc w dotarciu



do konkretnych osób i organizacji oraz liczba nowych zleceń to efekty członkostwa, które przerosły moje oczekiwania. Do tej pory nie miałem styczności z lepiej działającą organizacją biznesową.

*Paweł Brzeziński
Your Catering Group
www.catering-group.pl
BNI Connectors, Łódź*

Branżę Catering reprezentuje także p. Małgorzata Kryger z firmy Centrum Cateringowe – członek Grupy BNI Toruńskie Anioły.

Ciekawe hasła reklamowe członków BNI w Polsce

„Rozbrajam miny ukryte w portfelu”

Doradztwo finansowe, firma Sales Profi
Dariusz Frączek, BNI Dragons, Kraków, www.aureapartners.pl

„4P: Poznać Pana Po Prezentach”

Upominki reklamowe, firma ACTON
Jan Sokalski, BNI Belweder, Warszawa, www.acton.com.pl

„Zimne folie na gorące dni”

Folie okienne, firma AMPLUS
Paweł Włazeł, BNI Connectors, Łódź, www.przyciemnianieszby.pl

Informacje ze świata

8 stycznia 2009 liverpoolska grupa BNI Mavericks została niespodziewanie odwiedzona przez Premiera Wielkiej Brytanii Gordona Browna. Premier bardzo pozytywnie ocenił inicjatywę BNI.

W dniach 2–6 lutego 2009 na całym świecie obchodzono Międzynarodowy Tydzień Networkingu. W Polsce spotkania z tej okazji odbyły się, podobnie jak w zeszłym roku, w 9 miastach, a wzięło w nich udział 50 organizacji.

BNI na świecie to obecnie (stan na 31 grudnia 2008 r.):
40 krajów
5291 Grup
111 733 Członków
5,6 mln rekomendacji

Łączna wartość rekomendacji przekazanych przez Członków BNI: 2,3 mld USD

Źródło danych: BNI HQ

Kontakt do biura BNI Polska:

Sylwia Warszawska, Office Manager – sprawy członkowskie:
sylwia@bnipolska.pl lub 022 398 15 22
Agata Jakiel – Koordynator Programów Partnerskich:
jakiel@bnipolska.pl lub 0 505 989 303



NETWORKER – kwartalnik członków i sympatyków BNI w Polsce
Dostępny bezpłatnie poprzez struktury BNI
Wydawca: BNI Polska Sp. z o.o., ul. Chmielna 5/7, 00-021 Warszawa, tel. 022 826 92 97, fax. 022 826 71 48, www.bnipolska.pl
Redaktor naczelny: Grzegorz Turniak, turniak@bnipolska.pl
Redaktor wydania: Jowita Dagmara Orkusz, dagmara@bnipolska.pl
Produkcja: Pracownia Register CP (BNI Dragons), www.registercp.pl
Druk: Drukarnia aARA (BNI Kings), www.aara.pl