

Op Bezoek bij BNI:

Het Pad naar Netwerksucces



Bezoekers zijn het bloed van onze organisatie. Zij brengen sfeer en meerwaarde naar een BNI chapter. Soms vergeten we wel eens om ons in de schoenen van de bezoeker te plaatsen. Als we dat doen, dan kunnen we onze bezoeker veel beter helpen en vergroten we de kans dat een bezoeker weleens zou kunnen aansluiten in ons chapter.

Dit booklet is geschreven in 3 aktes:

Akte 1: Hoe we ondernemers aantrekken voor een BNI-bijeenkomst.

Akte 2: Een kijkje achter de schermen bij BNI: De verwachtingen van een bezoeker.

Akte 3: Op bezoek bij BNI via de ogen van de bezoeker.

Drie zeer gelijkaardige benaderingen, maar toch met subtiele verschillen waarbij we als doel hebben om in het hoofd van onze bezoeker te kruipen.

Veel leesplezier.

Jurgen Van Steen

Area Director Consultant • BNI Antwerpen



AKTE 1

Bruggen bouwen

We leven in een wereld waar netwerken het levensbloed is van elke bloeiende onderneming. Of je nu net start als ondernemer of al jaren meedraait, de kans om gelijkgestemden te ontmoeten, kan de deur openen naar oneindige mogelijkheden. En wat is een betere manier om die verbindingen tot stand te brengen dan via een BNI (Business Networking International) meeting? Als je het nog niet wist, BNI is één van de grootste en meest effectieve professionele netwerkorganisaties wereldwijd. Maar de kracht van BNI is niet alleen de bijeenkomst zelf, het begint allemaal met de juiste uitnodiging.

Stel je voor dat je een brug bouwt. Die brug verbindt twee kanten van een rivier, waardoor mensen van de ene naar de andere kant kunnen gaan. De uitnodiging voor een BNI meeting is als die brug. Het verbindt de wereld van dagelijkse zakelijke beslommeringen met de wereld van mogelijkheden die BNI te bieden heeft. Het is een kans voor ondernemers om te groeien, te leren en hun onderneming naar een hoger niveau te tillen. Maar hoe nodig je iemand uit zonder te klinken als een opdringerige verkoper?

Laten we eerst de essentie begrijpen. Wanneer je iemand uitnodigt, bied je hem of haar een **kans**, geen verplichting. Het is een **uitnodiging** om samen te komen, ideeën uit te wisselen en mogelijkheden te ontdekken. En als we het hebben over de wereld van het bedrijfsleven, is tijd geld. Dus de truc is om de uitnodiging aantrekkelijk, boeiend en **waardevol** te maken.

Begin met het delen van je eigen ervaring. Mensen houden van **persoonlijke** verhalen. Vertel de ondernemer over de keren dat je een BNI meeting hebt bijgewoond en hoe het je perspectief heeft veranderd, of beter nog, hoe het je bedrijf heeft geholpen. Dit schept een relatie en stelt je in staat een vertrouwensband op te bouwen.

Dan is er de taal van de uitnodiging. Deze moet **direct** zijn, maar ook **warm** en uitnodigend. Vermijd jargon en gebruik eenvoudige, begrijpelijke taal. In plaats van te zeggen: "Ik wil dat je naar deze BNI meeting komt," kun je het eerder formuleren als: "Ik dacht dat je het misschien interessant zou vinden om deel te nemen aan een BNI meeting waar ik veel waarde uit heb gehaald. Het zou geweldig zijn om je daar te zien."

Zorg er ook voor dat de ondernemer begrijpt wat BNI is en wat het voor hem of haar kan betekenen. Het is niet zomaar een zakelijke bijeenkomst. Het is een kans om te **leren**, te **groeien** en **relaties** op te bouwen die vruchtbaar kunnen zijn voor hun bedrijf. En wie wil zo'n kans nu missen?

Bovendien is de timing cruciaal. Je wilt niet dat je uitnodiging verloren gaat in de dagelijkse drukte. Kies een moment waarop je denkt dat de ondernemer tijd heeft, misschien aan het einde van een zakelijke bijeenkomst of tijdens een informele koffie-pauze.

Vergeet ten slotte niet de details. Waar en wanneer is de BNI meeting? Wat kunnen ze verwachten? Wie zullen er nog meer zijn? Deze informatie zal hen helpen een beeld te vormen van wat ze kunnen verwachten en zal hen geruststellen dat het de moeite waard is om hun kostbare tijd te investeren.

Dus, als je die **brug** wilt bouwen en die **verbinding** wilt maken, onthoud dan dat het draait om authenticiteit, begrip en het bieden van waarde. Een uitnodiging voor een BNI meeting is niet alleen een kans voor hen, maar ook voor jou om deel uit te maken van hun groeireis. En wie weet waar die reis jullie beiden zal brengen?

AKTE 2

De verwachtingen

In een wereld die draait om connecties en relaties, speelt netwerken een cruciale rol in het succes van zowel individuen als bedrijven. Netwerken is niet alleen de kunst van het ontmoeten van nieuwe mensen, maar ook van het opbouwen van **duurzame relaties** die wederzijds voordelig zijn.

Wat **verwacht** een bezoekende netwerker op een zonnige ochtend op weg naar een BNI-bijeenkomst? De verwachtingen die een bezoeker heeft is meestal gebaseerd op dingen die de bezoeker heeft gehoord of gelezen. Die verwachtingen kunnen dan zijn:

1. **Uitbreiding** van het professionele netwerk is meestal één van de belangrijkste redenen waarom iemand op bezoek komt. De bezoeker is bewust van de kracht van connecties en hoe ze kunnen leiden tot nieuwe zakelijke kansen, dus ligt meestal de hoop om tijdens deze bijeenkomst enkele waardevolle contacten te leggen.

2. **Leren** van ervaren netwerkers om zelf nog beter te worden in het netwerken vindt een bezoeker zeer waardevol. Het kunnen ontvangen van inzichten en tips over effectief opbouwen van zakelijke relaties en het vergroten van mijn zichtbaarheid in de zakelijke gemeenschap.
3. Mogelijke zakelijke **kansen** is niet de hoofdmotivatie van een bezoeker. Men weet ondertussen wel dat rechtstreeks op zoek gaan naar nieuwe klanten of opdrachten tijdens een BNI bezoek zeer minimale resultaten oplevert, maar het sluit niet uit dat er eventueel zakelijke kansen kunnen ontstaan. Het is altijd positief om open te staan voor mogelijke projecten of samenwerkingen.
4. Een bezoeker kan een **meerwaarde** bieden voor de BNI leden. Dit door eventueel hen te kunnen aanbevelen in het netwerk, maar ook in het delen van kennis.

De bezoeker merkt vanaf het eerste moment bij aankomst hoe professioneel en gastvrij de groep is. Mensen begroeten elkaar hartelijk en er heerst een gevoel van opwinding in de lucht. Het is duidelijk dat de leden hier graag komen en waarde hechten aan deze wekelijkse bijeenkomsten.

Tijdens het ontbijt krijgt de bezoeker de kans om andere leden te ontmoeten en de uitnodigende partij verwelkomt de bezoeker en introduceert de bezoeker. Men merkt al heel snel op dat de leden openstaan voor een gesprek en raakvlakken worden opgezocht en benut. De groep is zeer **bereid** om de bezoeker te **helpen**.

Om 7u gaat iedereen zitten voor het formele gedeelte van de bijeenkomst. Er is een duidelijke agenda en structuur die strikt worden gevolgd. Dit bevordert de efficiëntie en effectiviteit van de bijeenkomst.

Eén van de hoogtepunten van de BNI-bijeenkomst is de zogenaamde “wekelijkse presentatie”. Dit is het moment waarop elke deelnemer de gelegenheid krijgt om zichzelf en zijn bedrijf kort voor te stellen aan de groep. Deze korte presentaties zijn beperkt tot een minuut en dwingen sprekers om hun boodschap duidelijk en beknopt over te

brengen.

De bezoeker vindt dit een **fascinerend** aspect van de bijeenkomst omdat het deelnemers in staat stelt om hun verhaal te **delen** en anderen een beter inzicht te geven in wat ze doen. De leden geven het voorbeeld waardoor de bezoeker merkt hoe belangrijk het is om een pakkende en duidelijke elevator pitch te hebben om de aandacht van de groep te trekken.

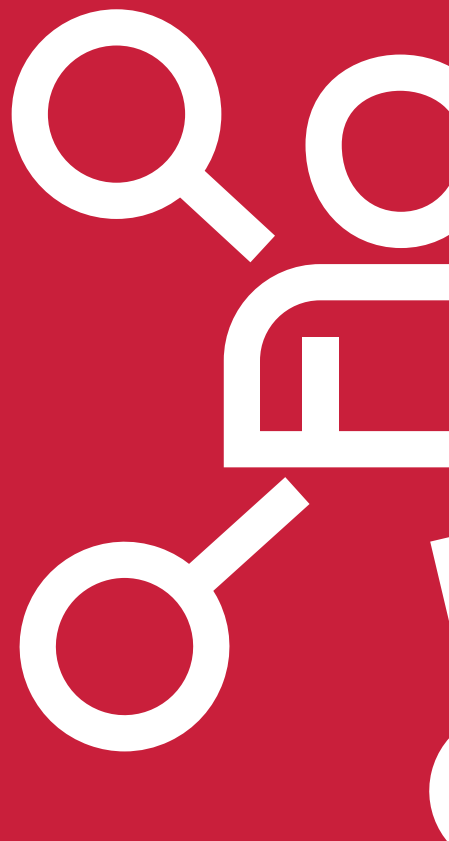
Na de leden komt de bezoeker aan de beurt, vindt dit een geweldige ervaring en merkt op dat hij/zij effectief gehoord wordt en dat er **aandacht** is voor zijn verhaal.



Elke BNI-bijeenkomst krijgt een lid een forum van 10 minuten om zijn of haar bedrijf dieper uit te lichten. De bezoeker merkt op dat iedereen aandachtig is. De spreker geeft een **inspirerende** sessie en deelt zijn ervaringen aan de groep.

Een ander opvallend aspect van de BNI-bijeenkomst is het gedeelte waarin leden elkaar **aanbevelingen** geven. Dit is waar de echte magie van BNI gebeurt. Leden hebben **vertrouwen** in elkaar en zijn bereid om elkaars diensten aan te bevelen aan hun eigen zakelijke contacten. Tijdens dit gedeelte hoort de bezoeker indrukwekkende verhalen over hoe aanbevelingen van BNI-leden hebben geleid tot nieuwe klanten en groei voor hun bedrijven. Het is duidelijk dat de leden hier niet alleen komen om te ontvangen, maar ook om te geven.

Na het officiële gedeelte wordt de bezoeker meegenomen





men naar een **aparte** ruimte waar hij/zij door een gepassioneerd lid begeleid wordt en waar al zijn/haar vragen beantwoord worden. Aansluitend wordt de bezoeker terug uitgenodigd om verder te **netwerken** en de bijeenkomst na te bespreken met de leden. Leden stellen diepere vragen aan de bezoeker of zijn of haar activiteiten, gebaseerd op de pitch van daarnet. Er worden connecties gemaakt en eventuele **opvolgesprekken** gepland. De bezoeker voelt hiermee dat BNI zeer waardevol kan zijn voor zijn/haar professionele groei.

Het bezoek aan BNI heeft de bezoeker laten zien dat onze netwerkorganisatie veel te bieden heeft. De structuur en focus van de bijeenkomsten, de kracht van aanbevelingen en het delen van kennis maken BNI tot een waardevolle bron voor professionele groei. Als bezoeker leg je niet alleen nieuwe connecties, maar ook leer je hoe je eigen **netwerkvaardigheden** kan verbeteren. BNI

kan de zakelijke kansen vergroten en helpt om doelen te bereiken.

Dus, als je nog twijfelt om bezoekers uit te nodigen voor jouw BNI-bijeenkomst, zou ik je aanraden om het eens te proberen. Je zult niet alleen waardevolle **contacten** leggen voor uzelf en voor je medeleden, meer je **vergroot** uw netwerk en je zal daardoor ook leren hoe je een effectieve netwerker wordt.

AKTE 3

Op bezoek

Als ik de drukke straten van de stad doorkruis op weg naar mijn allereerste bijeenkomst bij BNI, voel ik een mengeling van opwinding en zenuwen. Ik heb al veel gehoord over deze netwerkorganisatie en de positieve impact die het kan hebben op je zakelijke succes. Nu is het mijn beurt om te ontdekken wat BNI te bieden heeft en hoe ik mijn eigen bijdrage kan leveren aan dit netwerk.

Mijn verwachtingen zijn hooggespannen. Ik heb gehoord dat BNI bekend staat om zijn effectieve netwerkstrategieën en dat het een **vruchtbare** bodem is voor zakelijke kansen. Maar ik weet ook dat het niet zomaar een 'show up and get rich'-scenario is. Ik ben hier met een duidelijk doel voor ogen en wil deze bijeenkomst gebruiken als een kans om mijn netwerkvaardigheden te verbeteren en waarde toe te voegen aan anderen binnen de organisatie.

Ten eerste hoop ik bij BNI **gelijkgestemde** ondernemers te ontmoeten. Mensen die, net als ik, gedreven zijn om hun bedrijf te laten groeien en te bloeien. Ik ben op zoek naar mensen met wie ik kan **samenwerken**, die mijn visie begrijp-

pen en die bereid zijn met mij kennis en kansen te delen.

Daarnaast wil ik meer **leren** over effectief netwerken. BNI staat bekend om zijn gestructureerde bijeenkomsten en ik ben benieuwd hoe deze structuur me kan helpen om mijn netwerkvaardigheden te verbeteren. Hoe kan ik mijn 'elevator pitch' verfijnen? Hoe kan ik mezelf effectief presenteren en anderen overtuigen van de waarde van mijn diensten? Ik hoop hier antwoorden op te vinden.

Een ander belangrijk doel is het opbouwen van **duurzame** zakelijke relaties. Ik begrijp dat BNI draait om het opbouwen van vertrouwen en het investeren in lange-termijn-relaties. Dit spreekt me enorm aan, want ik geloof dat zakelijke relaties die gebaseerd zijn op wederzijds vertrouwen en respect de meest vruchtbare zijn. Ik wil leren hoe ik dit soort relaties kan cultiveren en onderhouden.

Tijdens mijn rit naar de BNI-bijeenkomst denk ik ook na over wat ik te **bieden** heb aan dit netwerk. Het is niet alleen een kwestie van nemen, maar ook van geven. Ik heb een

schat aan ervaring en kennis op mijn vakgebied, en ik ben bereid om die te delen met anderen. Als ik anderen kan helpen met hun zakelijke uitdagingen, weet ik dat dit op de lange termijn ook mijn eigen succes zal bevorderen.

Daarnaast heb ik een breed netwerk van contacten buiten BNI. Ik zie dit als een kans om deze contacten te **verbinden** met de leden van de BNI-organisatie en zo **waarde** toe te voegen aan het netwerk. Het is niet alleen wat ik kan halen uit BNI, maar ook wat ik kan brengen.

Bij aankomst bij de BNI-bijeenkomst word ik hartelijk verwelkomd door de leden. Het voelt meteen als een **gemeenschap** waarin ik welkom ben. Het eerste wat me opvalt, is de structuur van de bijeenkomst. Er is een duidelijke agenda en een voorzitter die de leiding heeft. Dit is anders dan de informele netwerkbijeenkomsten waar ik gewend aan ben.

De bijeenkomst begint met een ronde waarin elke aanwezige ondernemer kort zijn of haar bedrijf presenteert. Dit is het moment waarop ik mijn elevator pitch kan oefenen. Ik merk dat ik een beetje nerveus ben, maar de vriendelijke sfeer en de **aanmoediging**

van de andere leden stellen me gerust. Na mijn pitch voel ik me opgelucht en ben ik klaar om te luisteren naar wat de anderen te zeggen hebben.

Wat me opvalt tijdens de presentaties van de andere leden, is de **diversiteit** van bedrijven en sectoren vertegenwoordigd in BNI. Er zijn advocaten, marketeers, aannemers, en zelfs een vertegenwoordiger van een lokale bakkerij. Dit bevestigt mijn overtuiging dat netwerken niet beperkt is tot één specifieke branche. Het gaat erom dat mensen met verschillende achtergronden en expertisegebieden elkaar kunnen **versterken**.

Na de presentaties volgt een gedeelte waarin leden elkaar aanbevelingen geven. Dit is waar de **echte waarde** van BNI naar voren komt. Ik zie hoe de leden elkaar helpen door elkaar aanbevelingen te geven en hun netwerk te delen. Dit is precies wat ik zoek: een gemeenschap die **bereid** is elkaar te ondersteunen en kansen te creëren voor elkaar.

Na de bijeenkomst heb ik de kans om met enkele leden te praten en meer te leren over hun bedrijven en hun ervaringen met BNI. Ze delen enthousiast hun succesverhalen en benadrukken het belang van consistentie en betrokkenheid binnen de organisatie. Dit



bevestigt voor mij dat het niet alleen gaat om het bijwonen van één bijeenkomst, maar om een langdurige betrokkenheid.

Terugkijkend op mijn eerste ervaring met BNI, ben ik onder de indruk van wat ik heb gezien en geleerd. Mijn verwachtingen zijn zeker overtroffen. Ik heb **gelijkgestemde** ondernemers ontmoet, mijn netwerkvaardigheden verbeterd en waardevolle relaties **opgebouwd**. Maar ik besef ook dat dit nog maar het begin is.

Om mijn doelen binnen BNI te bereiken, zal ik **actief** betrokken moeten blijven bij de bijeenkomsten en evenementen. Ik zal mijn netwerk verder moeten uitbreiden en mijn kennis en expertise blijven delen met anderen. Het zal tijd en inzet vergen, maar ik geloof dat de investering de moeite waard is.

Bovendien ben ik van plan om deel te nemen aan de verschillende trainingen en workshops die BNI aanbiedt. Deze kunnen me helpen mijn netwerkvaardigheden naar een **hoger** niveau te tillen en mijn presentatievaardigheden te verbeteren. Ik ben er van overtuigd dat dit me zal helpen om nog meer waarde toe te voegen aan het netwerk.

Een ander aspect van BNI dat me aanspreekt, is het streven naar **ethisch** zakendoen. BNI-leden worden aangemoedigd om eerlijk en transparant te handelen, en dit sluit naadloos aan bij mijn eigen waarden. Ik wil deel uitmaken van een netwerk waar integriteit hoog in het vaandel staat.

Wat ik ook waardeer aan BNI is de focus op resultaten. Het is **geen** vrijblijvende sociale club, maar een serieuze organisatie die gericht is op het genereren van zakelijke kansen. Dit past goed bij mijn eigen ambitie om mijn bedrijf te laten groeien en mijn doelen te bereiken.

Naarmate de tijd vordert en ik meer betrokken raak bij BNI, ben ik van plan om mijn eigen succesverhaal te creëren. Ik wil niet alleen waarde halen uit dit netwerk, maar ook waarde **toevoegen**. Of het nu gaat om het aanbevelen van andere leden, het

delen van kennis of het samenwerken aan projecten, ik wil **actief bijdragen** aan de **groei** en het **succes** van **BNI**.

In mijn interacties met andere leden zal ik mijn **expertise** en contacten delen, maar ik zal ook **openstaan** voor wat anderen te bieden hebben. Het is een **wederzijds** proces waarbij we elkaar kunnen versterken en elkaars groei kunnen stimuleren.

Een belangrijk aspect van mijn deelname aan BNI is het opbouwen van **vertrouwen**. Dit is iets dat tijd kost, maar ik ben bereid om **geduldig** te zijn en te investeren in relaties. Het is niet alleen een kwestie van wat ik kan halen, maar vooral van wat ik kan brengen.

Naarmate ik meer betrokken raak bij BNI, hoop ik ook mijn eigen netwerk verder uit te breiden. Door mijn contacten te **verbinden** met andere leden van BNI, kan ik waarde toevoegen aan zowel mijn eigen netwerk als dat van anderen. Het delen van contac-

ten is een krachtige manier om kansen te creëren en te benutten.

Ik realiseer me dat succes in netwerken niet van de ene op de andere dag komt. Het vergt consistentie, inzet en de bereidheid om te leren en te groeien. Maar ik ben vastberaden om mijn doelen te bereiken en mijn zakelijke horizon te verbreden door mijn deelname aan BNI.

Naarmate de bijeenkomst ten einde loopt en ik afscheid neem van de andere leden, voel ik me opgewonden over de **mogelijkheden** die voor me liggen. Ik ben ervan overtuigd dat mijn deelname aan BNI me zal helpen om mijn zakelijke doelen te bereiken en mijn netwerkvaardigheden te verbeteren.

Mijn eerste bezoek aan BNI heeft mijn **verwachtingen overtroffen** en ik kijk uit naar mijn verdere betrokkenheid bij deze inspirerende gemeenschap van ondernemers. Ik ben ervan overtuigd dat dit het begin is van een waardevolle reis naar **netwerksucces**.

