



TUẦN ĐẦU TIÊN

Bạn đã là hội viên ... Tiếp theo đây bạn phải làm gì?

10 bí quyết cho buổi họp BNI đầu tiên.

Tác giả: Tom Schmoll, Giám đốc vùng, BNI Minnesota

Bạn đã hoàn thành việc gia nhập làm hội viên BNI và hiện tại bạn đã rất sẵn sàng để tham gia vào mạng lưới kết nối. Thế nhưng bạn vẫn sẽ có thể thắc mắc về việc làm thế nào để kinh nghiệp BNI của mình tốt nhất có thể. Dưới đây là 10 bí quyết thực tế và đã được kiểm chứng giúp bạn gia tăng kinh vốn kinh nghiệm BNI của mình.

1. **Hiện diện đúng giờ.** Không việc gì có thể gửi thông điệp đến đội ngũ giám đốc bán hàng của bạn rõ ràng hơn việc bạn đến gặp họ đúng giờ. Việc thực hiện phần trình bày 10 phút sớm cũng là một ý kiến hay.
2. **Ăn mặc lịch sự.** Nếu bạn là người kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng thì bộ trang phục với quần short kaki và áo thun bụi bặm sẽ không thể giúp bạn thành công trong việc đàm phán với khách hàng. Vì sao ở BNI lại có sự khác biệt về yêu cầu trang phục? Vì đây là một buổi họp kinh doanh.
3. **Gặp gỡ đội ngũ bán hàng của mình.** Nếu bạn không dành thời gian để gặp gỡ các hội viên khác, họ sẽ không dành thời gian để giúp đỡ bạn. Ghi nhớ tên của họ và sử dụng nó. Câu nói "Xin lỗi, tôi quên mất tên anh là gì." sẽ không thể giúp được gì cho bạn.
4. **Lắng nghe.** Tiến sĩ Ivan Misner, người sáng lập kiêm chủ tịch BNI, đã có một phát biểu rất hay như thế này: "Chúng ta có 2 tai và 1 miệng, hãy sử dụng chúng sao cho thật hợp lý". Cách tốt nhất để học về BNI và đội ngũ giám đốc bán hàng của mình chính là lắng nghe.
5. **Đặt câu hỏi.** Nếu có điều gì đó bạn chưa hiểu rõ hãy đừng ngần ngại đặt câu hỏi. Đây là một phương pháp học hỏi. Đặt câu hỏi sẽ giúp bạn thể hiện sự hiện diện của mình trong chapter và đồng thời cho mọi người biết về kiến thức chuyên ngành của bạn. Có một câu ngạn ngữ cổ đã nói rằng: "Hãy hỏi đi và bạn sẽ nhận được câu trả lời".
6. **Tham gia vào các hoạt động của Chapter.** Là người mới không có nghĩa bạn thụ động. Trong những báo cáo của BNI cho thấy các thành viên trong Ban điều hành chapter sẽ gặt hái nhiều cơ hội kinh doanh hơn các hội viên khác.
7. **Giao tiếp.** Mỗi tổ chức đều có những quy định "bất thành văn" riêng về việc làm thế nào để hoàn thành công việc. Và trong BNI chính là đặt câu hỏi, học các ngôn ngữ của BNI và sử dụng chúng. Bằng việc giao tiếp bằng ngôn ngữ của BNI chúng ta, bạn sẽ nhận thấy khả năng học hỏi của chính mình và cũng đồng thời thể hiện sự cam kết của bạn.
8. **Tránh việc bàn chuyện phiếm.** Việc này xuất hiện mọi lúc, mọi nơi và thậm chí trong BNI. Chúng ta gia nhập BNI để xây dựng việc kinh doanh. Hãy tận dụng thời gian của mình để xây dựng lòng tin, lòng tin và mối quan hệ bền vững với các hội viên trong chapter. Chuyện phiếm không mang đến lợi nhuận cho chúng ta!
9. **Ở lại sau buổi họp.** Cách tốt nhất để gia tăng sự gắn gũi của bạn với chapter chính là ở lại sau buổi họp để tiếp tục giao lưu, kết nối, theo đuổi referrals, hoặc chỉ đơn giản là phục dọn dẹp phòng họp. Hành động này thể hiện sự cam kết và cống hiến của bạn đối với chapter.
10. **Luôn lạc quan.** Trong suốt những buổi họp đầu tiên, bạn sẽ cảm thấy quá tải với việc dành thời gian cho công việc kinh doanh, nhớ tên các hội viên, tìm kiếm lời giới thiệu cơ hội kinh doanh cho hội viên, nhớ mang theo namecard để bổ sung cho chapter. Hãy tươi cười, tận hưởng những niềm vui, luôn lạc quan, và đừng ngại vượt qua! (Khoản thời gian ấy sẽ không kéo dài lâu).