



HERZLICH WILLKOMMEN

Unser Mentorenprogramm (Toolbox)



66



67



68



69



70



71



72



73



74

BNI Mitgliederstrategie



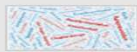
75



76



77



78



79



80



81



82



83



84



85



86



87



88



89



90



91



92



93



94



95



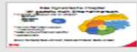
96



97



98



99



100



101

Expertenteams



102



103



104



105



106



107



108



109



110



111

Gäste & Besucher



112



113



114



115



116



117



118



119



120



121



122



123



124



125



126



127



128



129



130



131



132



133



134



135



136



137



138



139



140



141

Warum Du NIE Deinen ED um Folien bitten solltest

Unser Mentorenprogramm (Toolbox)



66



67



68



69



70



71



72



73



74

BNI Mitgliederstrategie



75



76



77



78



79



80



81



82



83



84



85



86



87



88



89



90



91



92



93



94



95



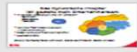
96



97



98



99



100



101

Expertenteams



102



103



104



105



106



107



108



109



110



111

Gäste & Besucher



112



113



114



115



116



117



118



119



120



121



122



123



124



125



126



127



128



129



130



131



132



133



134



135



136



137



138



139



140



141

Die einzigen 4 Faktoren für Mitglieder im ersten Jahr!

Fundament

1

Anwesenheit

Chapter-Trainings-Einheiten

Kurzpräsentation

Hauptpräsentation

Zielkunden

Erfolgsfaktoren

Vertreterliste

gelebte Rollen

Fundament

1

Anwesenheit

Kurzpräsentation

Erfolgsfaktoren

2

Chapter-Trainings-Einheiten

Hauptpräsentation

Vertreterliste

Zielkunden

gelebte Rollen

3

1-2-1



Fundament

Anwesenheit

Chapter-Trainings-Einheiten

Kurzpräsentation

Hauptpräsentation

Zielkunden

Erfolgsfaktoren

Vertreterliste

gelebte Rollen



1-2-1



Fundament

Anwesenheit

Chapter-Trainings-Einheiten

Kurzpräsentation

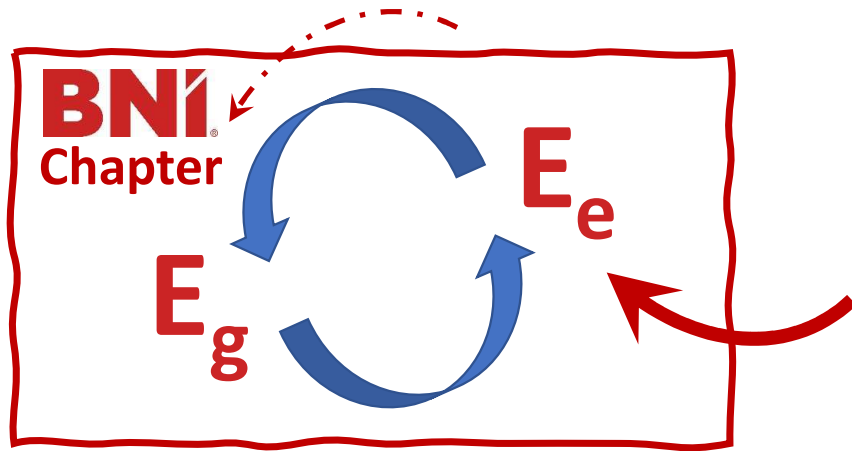
Hauptpräsentation

Zielkunden

Erfolgsfaktoren

Vertreterliste

gelebte Rollen



1-2-1



Fundament

Anwesenheit

Chapter-Trainings-Einheiten

Kurzpräsentation

Hauptpräsentation

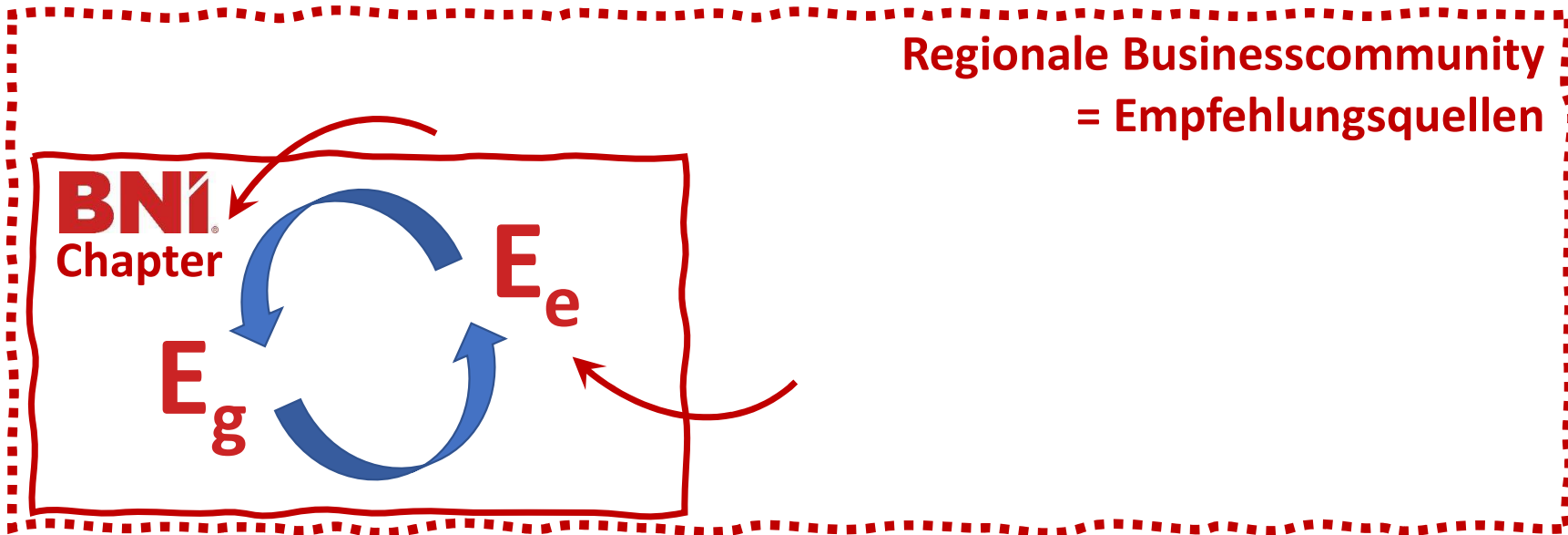
Zielkunden

Erfolgsfaktoren

Vertreterliste

gelebte Rollen

Regionale Businesscommunity
= Empfehlungsquellen



1-2-1



Fundament

Anwesenheit

Chapter-Trainings-Einheiten

Kurzpräsentation

Hauptpräsentation

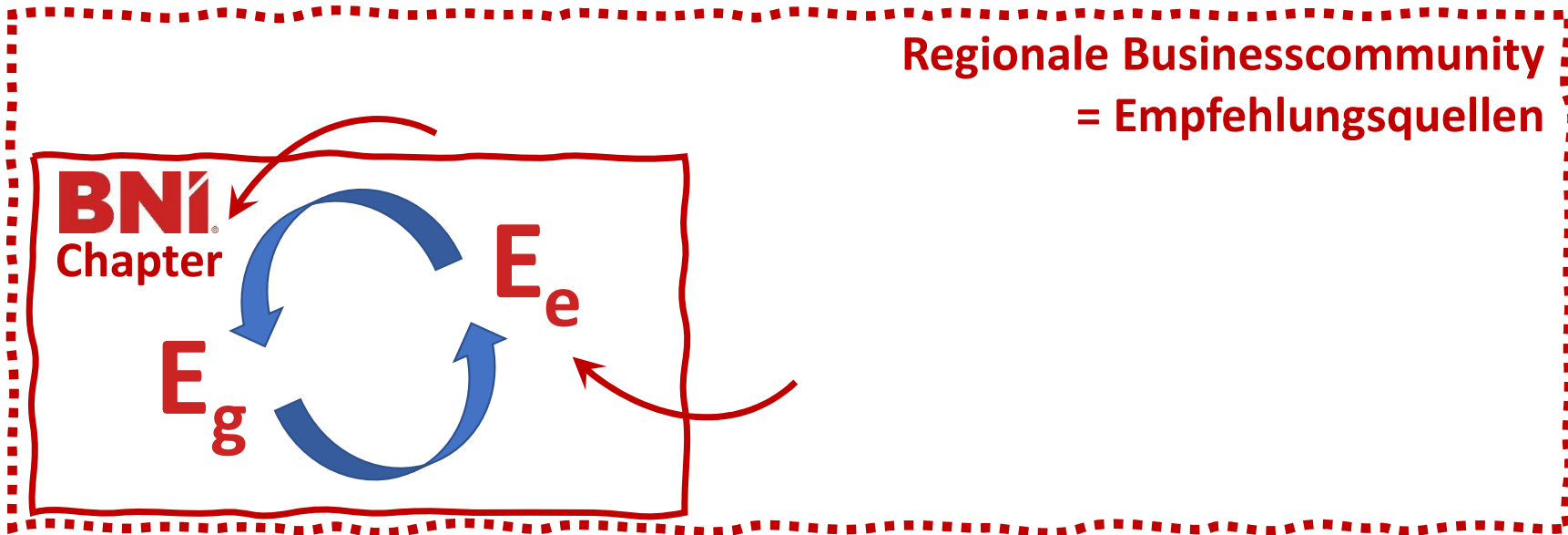
Zielkunden

Erfolgsfaktoren

Vertreterliste

gelebte Rollen

Regionale Businesscommunity
= Empfehlungsquellen



1-2-1



4

Gäste



Fundament

Anwesenheit

Chapter-Trainings-Einheiten

Kurzpräsentation

Hauptpräsentation

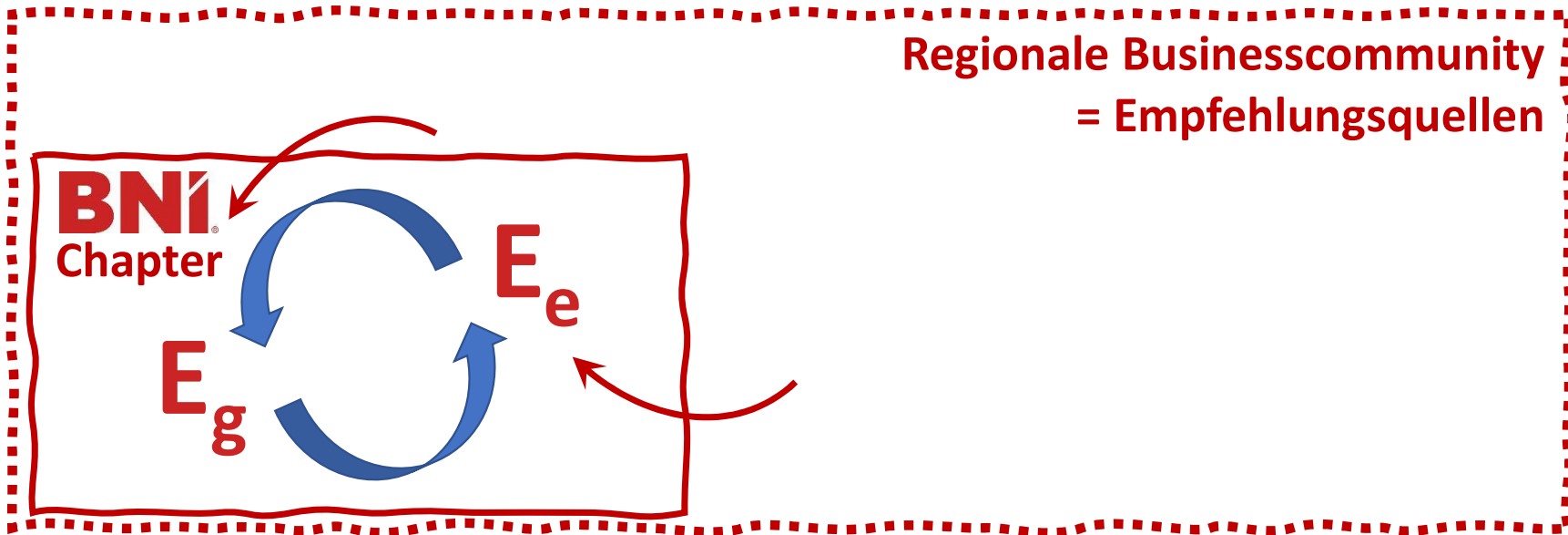
Zielkunden

Erfolgsfaktoren

Vertreterliste

gelebte Rollen

Regionale Businesscommunity
= Empfehlungsquellen



3 1-2-1 ↑

4 Gäste ↑

Fundament

1 Anwesenheit

2 Chapter-Trainings-Einheiten

Kurzpräsentation

Hauptpräsentation

Zielkunden

Erfolgsfaktoren

Vertreterliste

gelebte Rollen

Abschluss-These

Eine Kernaufgabe des Chapters

- **Anlässe schaffen, die Netzwerkung zu pflegen**
- **Kontakte zu aktivieren**
- **Kontakte zu jenen aufzubauen, die nie Mitglied werden können**
 - **Bürgermeister**
 - **Personalchef der 200 MA-Firma ums Eck**
 - **...**

Die können nicht Mitglied werden, sind aber enorm wertvolle Kontakte

Falls ihr ganz viele Fotos gemacht habt...



- ▶ Kurzer Text zur Präsentation
- ▶ Präsentation als PDF
- ▶ Weiterführende Links zu Artikel über Netzwerken
- ▶ Nur für Mitglieder von BNI Steiermark-Burgenland 😊