



bettertogether™

Słownik BNI

04.2023

Spis treści

1. Wstęp	3
1.1. Używanie skrótów	3
1.2. Poradnia językowa	3
2. Słownik pojęć BNI polsko-angielski	4
3. Wyjaśnienie pojęć i skrótów	6
3.1. Osoby funkcyjne	10
3.2. Cykl warsztatów BNI	11
4. Hashtagi	11

1. Wstęp

Słownik BNI zawiera definicje oraz wskazówki odnoszące się do pojęć i skrótów, które najczęściej pojawiają się w komunikacji dotyczącej BNI.

1.1. Używanie skrótów

Przed zastosowaniem skrótów należy **rozwinąć dany skrót** tak, aby osoba, która czyta dany tekst wiedziała, że w treści wystąpią skróty i co one oznaczają.

1.2. Poradnia językowa

W tabeli zapisane są najczęściej używane słowa/wyrażenia i przyjęte zasady.

	
Członek BNI, Członek - należy pisać zawsze wielką literą	członek BNI, członek
liczba Członków BNI, liczba Członków - Członkowie to rzeczownik policzalny, dlatego liczba, a nie ilość	ilość Członków BNI, ilość Członków
Grupa BNI, Grupa BNI <nazwa grupy> - słowo "grupa" należy pisać zawsze w połączeniu z BNI.	grupa BNI, grupa BNI Prime, liczba grup, grupa, Grupa
Członkostwo BNI - jeśli po słowie członkostwo pojawia się BNI - należy pisać zawsze wielką literą.	
W pozostałych przypadkach np. członkostwo w stowarzyszeniu księgowych - należy pisać małą literą	członkostwo BNI
liczba Grup, liczba Grup BNI - grupy to rzeczownik policzalny, dlatego liczba, a nie ilość	ilość grup, ilość Grup BNI
BNI - należy pisać zawsze wielkimi literami	bni, Bni
Gość BNI, Gość - należy pisać zawsze wielką literą	gość BNI, gość
1 na 1 - możliwość używania skrótu lub: jeden na jeden	121, 1x1, 1-2-1
Zarząd Grupy BNI, Zarząd Grupy, Zarząd - należy pisać zawsze wielką literą, kiedy nazwa dotyczy Zarządu, który działa w ramach Grup BNI. Funkcjonuje jako tytuł, zwrot grzecznościowy.	Zarząd grupy, zarząd grupy BNI, Zarząd grupy BNI
Prezes Grupy BNI, Wiceprezes Prezes Grupy BNI, Sekretarz Grupy BNI, Skarbnik Grupy BNI - należy pisać zawsze wielką literą, kiedy nazwy stanowisk / funkcji dotyczą organizacji BNI. Funkcjonuje jako tytuł, zwrot grzecznościowy.	prezes grupy BNI, wice-prezes Grupy BNI, v-ce prezes, Skarbnik grupy BNI, wice Prezes Grupy BNI
przedsiębiorca, właściciel, partner, klient - należy pisać zawsze małą literą	przedsiębiorca BNI, właściciel BNI, Właściciel, Przedsiębiorca
Lista Gości BNI <nazwa Grupy> / Lista Członków Grupy <nazwa Grupy> itp. - jeżeli jest mowa o konkretnym dokumencie lub konkretnej liście danej Grupy BNI należy pisać zawsze wielką literą.	lista Gości BNI, lista gości BNI Prime, lista Członków BNI Carbon.

Biuro Narodowe / Biuro Regionalne - należy pisać zawsze wielkimi literami	Biuro narodowe, biuro narodowe, Biuro regionalne, biuro Regionalne
Prezentacja Dnia / Aplikacja Członkowska - należy pisać zawsze wielkimi literami, jeśli zarówno prezentacja, jak i aplikacja dotyczą BNI i wskazują na konkretne wydarzenie lub dokument.	prezentacja dnia, aplikacja członkowska
blisko 2000 Członków	prawie 2000 Członków
średnia wartość przychodów z rekomendacji przypadająca na jednego Członka	wartość krzesła
Nazwy firm - nazwę własną firmy należy pisać bez określenia formy prawnej np. BNI Polska	BNI Polska sp. z o.o.
e-mail	mail
przychód	obróć - nie należy używać w żadnych dokumentach pisanych

Ważne wskazówki:

Zgodnie z zasadami polskiej pisowni, ortografii oraz językowym savoir-vivre'em - wielką literą należy pisać zaimki osobowe (wskazując na osobę) i dzierżawcze (wskazujące na przynależność czegoś lub kogoś do danej osoby lub rzeczy), odnoszące się do osób, do których się zwracamy w listach lub e-mailach. W takich tekstach należy używać form: **Ty, Tobą, Tobie / Ci, Ciebie / Cię, Twój, Wy, Was, Wam, Wami, Wasz.**

2. Słownik pojęć BNI polsko-angielski

Najczęściej używane słowa w organizacji BNI w języku angielskim:

BNI	Business Network International
Dający-Dostaje (nie zawsze tłumaczone)	Givers-Gain
Dyrektor Obszaru	Managing Area Director
Dyrektor Asystujący	Director Consultant (Skrót: DC)
Dyrektor Zarządzający	Executive Director (Skrót: ED)
Dyrektor ds. Rozwoju Nowych Grup BNI	Launch Director Consultant
Grupa	Chapter
Członek / Członkini BNI	BNI Member
Branża	Category
Nadchodzące odnowienia członkostwa	Pending Renewals
Przedłużenia	Renewals
Jednostki Edukacyjne Grupy	Chapter Education Units (Skrót: CEU)
Otwarcie Grupy	Chapter Launch
Core Team	Core Team (Skrót: CT)
Prospekt / Gość kwalifikowany	Prospect

Opłata wstępna / wpisowa	Registration fee
Zarząd Grupy	Leadership Team
Składka członkowska	Member fee
Sekretarz	Secretary / Treasurer
Prezes Grupy	Chapter President
Wiceprezes Grupy	Vice President
Wydarzenia	Events
Power Team	Power Team (Skrót: PT)
Przedłużenie członkostwa	Membership Renewal
Aplikacja Członkowska	Membership Application
Rekomendacje	Referrals
Polecenie	Recommendations
Goście	Visitors
Gospodarz	Visitor Host
Traffic Lights	Traffic Lights (Skrót: TL)
Komitet ds. członkostwa	Membership Committee
Szkolenie MSP	Member Success Program (Skrót: MSP)
Dzień Gościa	Visitor Day Event
Zastępcy	Substitutes
PALMS	PALMS
BNI Connect	BNI Connect
Podręcznik	Manual
Podziękowanie za zrealizowany biznes	Thank You For Closed Business (Skrót: TYFCB)
Rekomendacje przekazane wewnętrzne	Referrals Given Internally (Skrót: RGI)
Rekomendacje przekazane zewnętrzne	Referrals Given Outside (Skrót: RGO)
Rekomendacje otrzymane wewnętrzne	Referrals Received Internally (Skrót: RRI)
Rekomendacje otrzymane zewnętrzne	Referrals Received Outside (Skrót: RRO)
Spotkania jeden na jeden (1 na 1)	One-to-one
Referencje	Testimonial

Niektóre słowa/wyrażenia nie mają tłumaczenia!

3. Wyjaśnienie pojęć i skrótów

1. **BNI = Business Network International** - to największa w Polsce i na świecie organizacja networkingu biznesowego. Przedsiębiorcy tworzą społeczność, w której pomagają sobie w rozwijaniu biznesów.
2. **Ivan Misner** – założyciel i Dyrektor Generalny BNI, największej na świecie organizacji rekomendacji biznesowych. Bestsellerowy autor, który napisał 28 książek. Jest także felietonistą Entrepreneur.com i był profesorem uniwersyteckim, a także członkiem Rady Powierniczej Uniwersytetu La Verne.
3. **Ryszard Chmura i Mateusz Bacański** - Dyrektorzy Narodowi BNI Polska od 2012 roku.
4. **Członek BNI** – osoba, która opłaciła składkę członkowską, pozytywnie przeszła weryfikację i została przyjęta do konkretnej Grupy BNI.
5. **BNI Connect** - system online dostarczany przez BNI, który w szczególności zawiera statystyki ze spotkań Grup BNI. Umożliwia Członkom BNI zapisywanie aktywności, typu: rekomendacje, podziękowania za biznes, wyszukiwanie w bazie Członków BNI z innych Grup BNI.
6. **Aplikacja Członkowska** - formularz zawierający informacje, kryteria oraz zasady, które umożliwiają dołączenie do Grupy BNI.
7. **Prezentacja Dnia** - Prezentacja Dnia jest jednym z elementów regularnych spotkań wszystkich Grup BNI. Jej istotą jest zaprezentowanie działalności firmy w prosty, przejrzysty i zwięzły sposób pozostałym Członkom Grupy oraz Gościom zaproszonym na spotkania Grup. Podczas tego krótkiego (czas trwania prezentacji to 10 minut) wystąpienia, właściciel prezentowanego biznesu ma szansę szerzej opowiedzieć o potrzebach biznesowych, niż podczas prezentacji wszystkich Członków Grupy. Najważniejszym elementem Prezentacji Dnia jest przedstawienie potrzeb biznesowych. Może się okazać, że Członkowie Grupy BNI są w stanie pomóc lub doradzić w ważnych dla niego kwestiach.
8. **Grupa BNI** - Członkowie BNI należący do jednej określonej Grupy BNI spośród Grup działających w Polsce, spełniającej wytyczne BNI, w której warunkiem uczestnictwa jest w szczególności złożenie Aplikacji Członkowskiej, uiszczenie opłaty członkowskiej oraz akceptacja Komitetu Grupy. W Grupach BNI obowiązuje zasada wyłączności branży/specjalizacji.
9. **Core Team = CT** - nowo tworząca się Grupa BNI, będąca w trakcie jednej z następujących faz rozwoju:
 - a. Spotkanie kawowe,
 - b. Spotkanie informacyjne,
 - c. Szkolenie do otwarcia Grupy,
 - d. Kick off.
10. **Kick Off / Inauguracja Grupy** - to wydarzenie, które oznacza rozpoczęcie funkcjonowania Grupy - uroczyste otwarcie. Jest ostatnim elementem 6 tygodniowego cyklu szkoleń.
11. **Lead** - informacja, że dany klient może zakupić produkt lub usługę. Wymaga aktywności tylko dwóch stron, sprzedającego oraz klienta.
12. **Rekomendacja** - to wcześniej przygotowany kontakt, umożliwiający Członkowi Grupy BNI przedstawienie oferty osobie lub firmie zainteresowanej jego lub jej usługami. Nie jest to gwarancja sprzedaży, ale otwarcie drzwi - umożliwienie rozmowy o biznesie. Przedsiębiorca przekazuje swoim klientom lub partnerom kontakt do osoby z Grupy, która dostarcza potrzebne im usługi. Po udzieleniu rekomendacji przedsiębiorca, który przekazał kontakt śledzi postęp wydarzeń, by mieć pewność, że kontrahenci są zadowoleni ze współpracy.
13. **Spotkania kawowe / spotkanie przy kawie** - spotkanie, które ma na celu pokazać kandydatom w jaki sposób organizacja BNI pomoże im rozwinąć ich firmy, sprawić, aby poszli na spotkanie do pokazowej Grupy BNI oraz aby zostali Członkami Core Teamu. Celem jest pozyskanie co najmniej 15 Członków do Core Team. Spotkanie ma charakter nieformalny, może odbyć się o każdej porze dnia i organizuje je Członek Core Teamu, zapraszając swoje kontakty biznesowe.

- 14. Członkowie Założyciele** - to osoby, które są bezpośrednio zaangażowane w proces budowania Grupy BNI i to od nich zależy jakich partnerów biznesowych będą zapraszać oraz jak Grupa BNI będzie wyglądała za kilka miesięcy lub lat.
- 15. Kontrakt Członka Założyciela** - kontrakt, który zawiera zobowiązania względem Członka Założyciela w Core Team.
- 16. Dzień Gościa** - to dzień otwarty Grup BNI. Członkowie Grup BNI zapraszają swoich partnerów biznesowych, znajomych przedsiębiorców oraz wszystkie osoby związane z biznesem, którym współpraca w BNI może pomóc w rozwoju ich działalności.
- 17. BNI Day** - to comiesięczne spotkanie wszystkich Członków Grup BNI z danego regionu, gdzie przedstawiane są aktualne wyniki, ciekawostki z życia BNI oraz nagradzani są najlepsi Networkerzy. Podczas BNI Day organizowane są również szkolenia MSP, warsztaty W oraz Forum Zarządów.
- 18. Forum Zarządów** - to comiesięczne wydarzenie, które skupia liderów i najlepszych Członków. Jest to okazja do dzielenia się dobrymi praktykami, które w przyszłości będą mieć przełożenie biznesowe. Każdą kolejną edycję spotkania prowadzi inny region BNI.

19. VCP

Visibility (widoczność),

Credibility (zaufanie),

Profitability (zyskowność/rentowność).

Na budowanie lub utratę widoczności, zaufania i zyskowności/ rentowności wpływ mają takie czynniki jak m. in.: punktualność lub spóźnianie się, brak zaangażowania i uważności podczas spotkania Grupy. Spadek zaufania wpływa też na zmniejszenie widoczności. Wzrost zaufania i wzmocnienie relacji z innymi przedsiębiorcami pozytywnie wpływa na wzrost jakości przekazywanych rekomendacji.

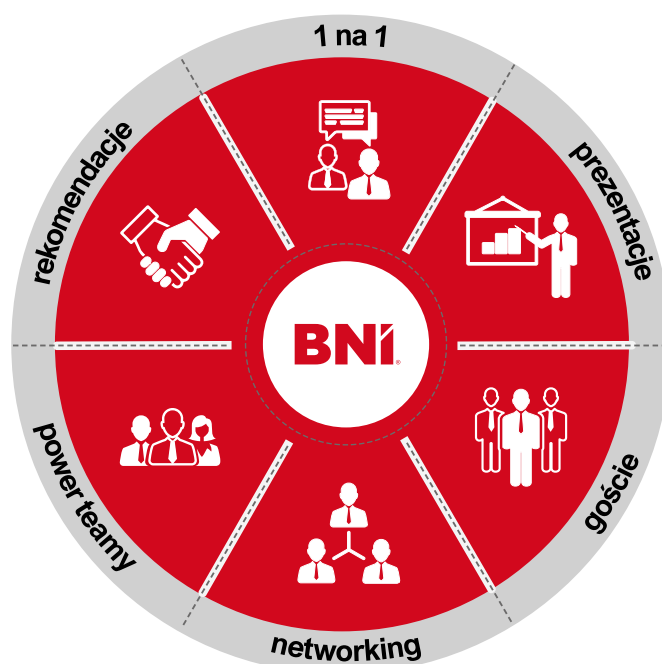
- 20. Krzywa zaufania** - wykres przedstawiający zaufanie pomiędzy osobami, które jest budowane w oparciu o VCP.



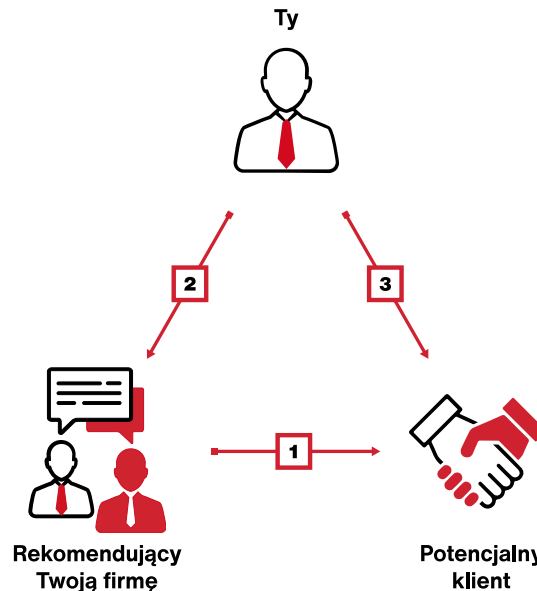
- 21. Grupa Platynowa** - Grupa BNI, która posiada więcej niż 50 Członków.
- 22. Grupa Tytanowa** - Grupa BNI, która posiada więcej niż 70 Członków.
- 23. Power Team** - środowisko osób z Grupy BNI, które obsługują podobny typ klienta, ale oferują mu różne, niekonkurencyjne produkty lub usługi. Dzięki temu, będąc w Power Teamie, łatwo się wzajemnie polecać i generować rekomendacje pod warunkiem, że została zbudowana relacja.
- 24. Dzień Branżowy** - to comiesięczne wydarzenie organizowane przez Grupę, na które zapraszani są Goście z konkretnie określonej branży brakującej w danym Power Teamie. Na tym spotkaniu swoją prezentację dnia ma PT np. dzień branży przemysłowej, budowlanej, IT itd.

- 25. Gość kwalifikowany** - osoba spełniająca potrzeby i kryteria Grupy, uczestnicząca w spotkaniu Grupy BNI - potencjalny Członek.
- 26. Gość niekwalifikowany** - osoba, która nie spełnia wymogów dołączenia do Grupy BNI np. nie jest właścicielem/ew. istotnym udziałowcem, ma za krótko firmę lub jej nie posiada, jest pracownikiem BNI, należy do innej Grupy BNI itp.
- 27. Lista TOP 20 poszukiwanych kontaktów** - to lista kontaktów, do których chciałby dotrzeć Członek BNI i porozmawiać z nimi o biznesie oraz o możliwościach rozwoju dzięki BNI.
- 28. PALMS** - raport obecności, spóźnień itd.
- P = Present** - Obecny,
- A = Absent** - Nieobecny,
- L = Late** - Spóźnienie / Wcześniejsze wyjście,
- M = Medical** - Zwolnienie medyczne,
- S = Substitute** - Zastępstwo.
- Podczas uzupełniania raportu PALMS wykorzystywane są skróty:
- **RGI = Referrals Given Internally** - rekomendacje przekazane wewnętrzne,
 - **RGO = Referrals Given Outside** - rekomendacje przekazane zewnętrzne,
 - **RRI = Referrals Received Internally** - rekomendacje otrzymane wewnętrzne,
 - **RRO = Referrals Received Outside** - rekomendacje otrzymane zewnętrzne,
 - **V = Visitors** - Goście; liczba zaproszonych Gości,
 - **1-2-1 / jeden na jeden** - spotkania jeden na jeden, które są podstawą do poznania swoich biznesów i dawania dobrych rekomendacji,
 - **TYFCB = Thank You For Closed Business** - podziękowanie za biznes. Ile Członek otrzymał podziękowań za zrealizowany biznes; ile Członkowie Grupy dzięki niemu zarobili, netto,
 - **CEU = Chapter Education Units** - jednostki edukacyjne Grupy. Punkty przyznawane za zrealizowane szkolenia.
- 29. Szkolenie MSP = Member Success Program** - obowiązkowe szkolenie dla wszystkich nowych Członków i przedłużających członkostwo.
- 30. Reporting2You = R2Y** - to platforma generująca raporty z systemu BNI Connect. Reporting2you i BNI Connect to dwie osobne platformy internetowe, więc wymagają osobnych rejestracji. W pierwszej kolejności niezbędna jest rejestracja w systemie BNI Connect, następnie na platformie R2Y korzystając z tego samego adresu e-mail.
- 31. Traffic Lights = TL** - system oceny jakości członkostwa generowany przez system BNI Connect, w którym pod uwagę brane są statystyki z ostatnich 6 miesięcy.
- 32. LTT = Leadership Team Training** - szkolenie Zarządów Grup BNI, które przygotowuje Członków BNI do pełnienia funkcji i jest obowiązkowe dla każdego kandydata do Zarządu.
- Cele szkolenia LTT:
- przygotowanie do objęcia funkcji w Zarządzie Grupy BNI, tak aby ta się rozwijała,
 - poznanie najlepszych praktyk - w jaki sposób wykorzystać pełnioną funkcję do rozwoju swojej firmy.
- 33. Certyfikat członkostwa / zaufania** - dokument uprawniający do zawieszenia i wznowienia członkostwa na określonych zasadach przez BNI. Certyfikat ważny jest dwa lata od wystawienia.
- 34. Listy kontrolne** - wiadomości wysyłane mailem do Członków BNI w przypadkach określonych w Podręczniku Zarządu Grupy BNI.

- 35. BNI University = BNI U** - to platforma e-learningowa dla przedsiębiorców, Członków BNI. Pozwala na zdobywanie wiedzy online za pomocą komputera, tabletu czy telefonu. Członkowie BNI mogą logować się do platformy i zdobywać wiedzę z każdego miejsca na ziemi. 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu przez cały rok.
- 36. Podręcznik Zarządu Grupy** - materiały wsparcia dla Zarządu Grupy BNI.
- 37. Aplikacja mobilna BNI Connect** - oprogramowanie działające na urządzeniach przenośnych, przeznaczone tylko dla Członków BNI. Korzyści korzystania z aplikacji: informacja o przychodzie z rekomendacji w czasie rzeczywistym, zapisane spotkania 1 na 1, otrzymywanie i przekazywanie rekomendacji, wskaźnik liczby zaproszonych Gości na spotkania BNI, możliwość wyszukania kontaktów do Członków innych Grup BNI, itd.
- 38. GEA = Growth Experts Academy** - to największe wydarzenie biznesowe (konferencja) dla Członków BNI.
- 39. Arkusz GAINS** - narzędzie do opisanie biznesu, sprawiające, że spotkania jeden na jeden są skuteczniejsze.
- G = Goals** - Cele,
A = Achievements - Osiągnięcia,
I = Interests - Zainteresowania,
N = Network - Sieć kontaktów,
S = Skills - Umiejętności.
- 40. Sponsor BNI** - osoba, która zaprasza Gościa na spotkanie Grupy BNI, który później staje się Członkiem BNI.
- 41. Mentor BNI** - doświadczony Członek danej Grupy, który jest przypisywany do każdej nowej osoby, która dołącza do Grupy BNI. Najczęściej jest to osoba spokrewniona branżowo. Mentor czuwa nad prawidłowym wdrożeniem, przeszkoleniem oraz służy pomocą i odpowiada na pytania swoich podopiecznych (nowych Członków).
- 42. Identyfikator** - badge "Członek Gold Clubu" (kiedyś "Czarny Badge") - odznaka, którą otrzymuje Członek, który zaprosił na spotkanie Grupy BNI sześć lub więcej osób, które zostały Członkami BNI.
- 43. Identyfikator** - badge "Najlepszy Networker" (kiedyś "Niebieski Badge") - odznaka dla Członków, którzy efektywnie stosują techniki networkingowe, wyróżniają się i są najbardziej aktywne.
- 44. Koło sukcesu** - zobrazowanie wszystkich aktywności oczekiwanych względem Członka. Każdy z elementów koła sukcesu to konkretne narzędzie wspierające do skutecznego rozwoju firmy, a najlepsze wyniki można osiągnąć wykorzystując je wszystkie do maksimum.



45. Trójkąt rekomendacji - graficzne zobrazowanie drogi skutecznej rekomendacji. Dzięki rekomendacjom można szybciej dotrzeć do właściwego segmentu klientów lub poznać lojalnego partnera biznesowego, z którym współpraca będzie efektywniejsza.



3.1. Osoby funkcyjne

- 1. Dyrektor Asystujący / DA** - to wyróżniający się Członek danej Grupy BNI, który wspiera Grupę w rozwoju i dba, aby działała ona wg systemu BNI. Podstawowe zadania DA to: wybór Zarządu Grupy BNI, współpraca z Zarządem, dawanie informacji zwrotnej i coaching, pomoc w rozwiązywaniu konfliktów, comiesięczne spotkania z Zarządem.
- 2. Dyrektor Regionalny / DR** - to osoba, która dba o rozwój regiony BNI i Grupy poprzez: wybór i wsparcie Dyrektorów Asystujących, zbudowanie zespołu Trenerów Regionalnych, którzy później mogą przekazywać swoje doświadczenie i wiedzę na szkoleniach, zarządzanie Biurem Regionalnym, które jest pierwszym punktem kontaktu dla Członków.
- 3. Komitet ds. Członkostwa / KDC** - odpowiedzialny jest za: sprawdzanie i wybór kandydatów na Członków Grupy BNI poprzez przeprowadzanie rozmów kwalifikacyjnych, sprawdzanie referencji i wykonywanie spotkań jeden na jeden z aplikantami, podejmowanie decyzji odnośnie problemów, które mogą pojawić się wśród Członków Grupy, rozwiązywanie konfliktów.

Każda Grupa BNI musi utworzyć Komitet ds. Członkostwa. W Komitecie powinna być zawsze nieparzysta liczba Członków, włączając w to Wiceprezesa. Każda osoba z Komitetu powinna być w BNI co najmniej sześć miesięcy (z wyjątkiem nowo utworzonych Grup). Komitet ds. Członkostwa jest wolontariatem, który pokrywa się z kadencją Zarządu Grupy. Komitetowi ds. Członkostwa przewodniczy Wiceprezes, który jest Członkiem uprawnionym do głosowania w Komitecie.

- 4. Koordynator ds. Edukacji** - odpowiedzialny jest za: przygotowanie 2-3 minutowej edukacji networkingowej mającej na celu przypomnieć Członkom o zasadach, celach, sukcesach BNI itp., ściśłą współpracę z Prezesem Grupy BNI i innymi osobami z Zarządu Grupy aby terminowo rozwiązywać problemy Grupy (np. zapraszanie większej ilości Gości lub dbanie o zasadę obecności).
- 5. Koordynator Gospodarzy** - odpowiedzialny jest za: stworzenie pozytywnego pierwszego wrażenia na Gościach i ich zastępcach w Grupie przez przywitanie ich, przedstawienie ich Członkom oraz opowiedzenie im w skrócie czego mogą się spodziewać podczas spotkania, przeprowadzenie po spotkaniu Grupy - spotkania informacyjnego dla wszystkich Gości, wykonanie po spotkaniu follow-up w stosunku do Gości.
- 6. Koordynator ds. Mentoringu** - odpowiedzialny jest za: upewnienie się, że każdy nowy Członek Grupy BNI ukończy Paszport do Sukcesu. W tym celu Koordynator ds. Mentoringu pomaga nowemu Członkowi umówić spotkania jeden na jeden z konkretnymi Członkami, którzy mogą mu pomóc w określonych tematach men-

torskich, upewnienie się, że każdy Mentor posiada jednostronicowy przewodnik dotyczący tematu mentoringowego, który omówi z nowym Członkiem, wykonywanie co tydzień follow-up'ów w stosunku do nowego Członka, aby zapewnić, że robi postępy.

7. **Prezes Grupy** - odpowiedzialny jest za: prowadzenie comiesięcznych spotkań Zarządu Grupy, zapewnienie, że każdy z Zarządu Grupy wypełnia swoje obowiązki, zapewnienie wskazówek i motywacji Grupie aby zrealizowała swoje cele, pozostawanie w cotygodniowym kontakcie z Dyrektorem Asystującym.
8. **Sekretarz** - odpowiedzialny jest za: finanse Grupy, listę mówców oraz ogłaszanie mówców, współprowadzenie spotkania Grupy wg agendy.
9. **Wiceprezes** - odpowiedzialny jest za: działanie Komitetu ds. Członkostwa, przeprowadzanie comiesięcznych oraz krótkich cotygodniowych spotkań Komitetu ds. Członkostwa w celu zapewnienie, że wszystkie Aplikacje Członkowskie są sprawdzane i wszelkie kwestie są rozpatrywane terminowo, prowadzenie dokładnych rejestrów dotyczących obecności, przekazanych i otrzymanych rekomendacji, Gości, spotkań jeden na jeden oraz zrealizowanych biznesów.
10. **Zarząd Grupy** - to 3 osoby: Prezes, Wiceprezes i Sekretarz. Zarząd jest wybierany przez Dyrektora Asystującego Grupy spośród jej Członków. Kadencja Zarządu trwa 12 miesięcy, jeden Zarząd może sprawować funkcję przez 2 kadencje z rzędu.

3.2. Cykl warsztatów BNI

Cykl warsztatów narzędziowych, które dobrze wykorzystane pozwolą na realizację celów biznesowych przedsiębiorcy.

1. Warsztaty W1 - skuteczne autoprezentacje

Wiedza na temat przygotowywania i wygłaszania prezentacji tak, aby była skuteczna za każdym razem. Szkolenie obejmuje zarówno cotygodniowe autoprezentacje na spotkaniu Grupy BNI jak również Prezentację Dnia - dłuższą prezentację (do 10 min.), którą wygłasza jeden z Członków Grupy.

2. Warsztaty W2 - skuteczne rekomendacje

Wiedza na temat dawania i otrzymywania dobrych rekomendacji, które kończą się biznesem.

3. Warsztaty W3 - Rozbuduj swoją sieć kontaktów cz.1 - Goście

Wiedza na temat rozbudowywania swojej sieci kontaktów poprzez zapraszanie Gości na spotkanie Grupy BNI, by pomagała w rozwijaniu własnego biznesu.

4. Warsztaty W4 - Rozbuduj swoją sieć kontaktów cz.2 - Power Teamy

Wiedza na temat rozbudowywania swojej sieci kontaktów poprzez rozwijanie Power Teamu, by pomagała w rozwijaniu własnego biznesu.

5. Warsztaty W5 - Efektywne spotkania 1 na 1

Wiedza oraz ćwiczenia w temacie prowadzenia efektywnych spotkań jeden na jeden, które pomogą zbudować relacje i otrzymywać więcej rekomendacji.

6. Warsztaty W6 - Networking

Wiedza na temat udanego networkingu, jakich błędów unikać, podstawowe zasady, wszystko po to, aby wykorzystać swoje członkostwo w BNI do maksimum.

4. Hashtagi

Najczęściej używane hashtagi to: **#bni #bnipolska #biznes #rekomendacje #bettertogether** oraz inne (rotacyjne).