

NETWORKER

zamieniamy kontakty na kontrakty



Grupy BNI Polska

Już czwarty rok wspieramy polskich przedsiębiorców w zamienianiu kontaktów na kontrakty.

Dzielimy się naszym doświadczeniem i wiedzą na temat networkingu w biznesie. Już w 11 polskich miastach działają grupy aktywnych przedsiębiorców, którzy w miłej atmosferze biznesowego śniadania prezentują swoje firmy i ich potrzeby oraz wymieniają się kontaktami. Rokrocznie członkowie tych grup przekazują sobie tysiące rekomendacji biznesowych.

Jeżeli uważasz, że rekomendacje mogą być dobrym źródłem pozyskiwania zleceń, zapraszam na nasze spotkania, po uprzednim kontakcie z Prezesem Grupy lub Dyrektorem regionu (dane poniżej). Catering wynosi 20–25zł. Warto mieć ze sobą 25 wizytówek. Więcej na www.bnipolska.pl.

Grzegorz Turniak,
Prezes BNI Polska

Bydgoszcz

BNI Eagles Marcin Radomski: pt
kancelaria@radomski-legal.pl

Częstochowa

BNI Jura* Dariusz Frączek: fraczek@bnipolska.pl info

Lublin

BNI Lublin* Małgorzata Tomasiak: tomasiak@bnipolska.pl info

Łódź

BNI Connectors Wirginia Gostomczyk-Urbańska: czw
wirginia@ides.com.pl
BNI Synergia* Grzegorz Ziemiakowicz: gz@go3.pl info

Katowice

BNI Senator Iwona Seweryn: agencja7@o2.pl wt
BNI Silesia Jacek Adamus: jadamus@domnet24.pl śr
BNI Meridian Ewa Salomon: ragos@ragos.com.pl czw

Kraków

BNI Dragons Jacek Gruszczyński: jacek@pracowniaregister.pl wt
BNI Kings Kamila Sautycz: k.sautycz@r-stone.com.pl śr

Poznań

BNI Merkury Dariusz Giemza: giemza@bnipolska.pl czw

Rzeszów

BNI Rzeszów* Magdalena Myczko: firma@arana.pl info

Toruń

BNI Anioły Piotr Czupryniak: info
p.czupryniak@businessclub.com.pl

Warszawa

BNI Stars Waldemar Gajo: wagajo@gmail.com wt
BNI Belweder Maciej Marczewski: mmarczewski@irydi.pl śr
BNI Wspólna Robert Waśniowski: robertw@legalbob.pl czw
BNI Champions Jacek Bem: jbem@sohofinance.pl pt
BNI City* Witold Antosiewicz: witold@bnipolska.pl info

Wrocław

BNI Wrocław* Wojciech Bednarek: info
wojciech.bednarek@finamo.pl

* grupa w trakcie tworzenia, info – informacje u lidera grupy

Oczekujesz więcej referencji? Pamiętaj o wymianie GAINS!

Bardzo często widzę członków BNI sfrustrowanych tym, że nie dostają więcej rekomendacji, szczególnie na początku, kiedy budują relacje z innymi klubowiczami.

Jeżeli inni członkowie Twojej grupy nie przekazują Ci takiej liczby rekomendacji, jakiej byś pragnął, najpierw przyjrzyj się sobie! Zanim zaczniesz oczekiwać, że inni będą przekazywać Ci rekomendacje, powinieneś zacząć aktywnie przekazywać im więcej informacji o sobie.

Prawda jest bowiem taka, że nie wystarczy to, że jesteś świetny w tym, co robisz i możesz zaoferować wielką wartość nowym klientom. Aby zdobyć rekomendacje od innych klubowiczów, musisz upewnić się, że posiadają wszystkie niezbędne informacje o Tobie i Twoich umiejętnościach, tak aby byli w stanie przekonać osoby trzecie do zakupu produktu lub usługi właśnie od Ciebie. To zadziwiające, jak wiele osób nie dostrzega tej prawdy.

Jest pięć podstawowych obszarów, z którymi członkowie Twojej sieci powinni się zapoznać, zanim będziesz mógł oczekiwać, że przekażą Ci rekomendacje. Jednocześnie Ty powinieneś wiedzieć o nich to samo, aby móc się zrewanżować. Ja nazywam ten proces „wymianą GAINS” – w oparciu o pierwsze litery każdego z pięciu punktów:

1. Cele (z ang. Gains),
2. Osiągnięcia (Accomplishments),
3. Zainteresowania (Interests),
4. Sieci kontaktów (Networks),
5. Umiejętności (Skills).

Cele: Jakie cele są dla Ciebie ważne? Jakie problemy chcesz rozwiązać? Chodzi nie tylko o cele finansowe czy biznesowe, ale także o cele osobiste i związane z edukacją.



Dr Ivan Misner,
założyciel BNI

Osiągnięcia: Jakie duże projekty ukończyłeś w ramach swojej działalności biznesowej lub jako pracownik? Jakie są Twoje osiągnięcia jako studenta lub rodzica?

Zainteresowania: Jakie rzeczy naprawdę lubisz robić? Jakiej muzyki słuchasz, na jakie hobby poświęcasz swój czas, jaki sport lubisz uprawiać lub oglądać? Ludzie są bardziej skłonni spędzać czas z osobami, które dzielą ich zainteresowania.

Sieci kontaktów: Każdy z Twoich kontaktów jest częścią wielu sieci kontaktów. Czy wiesz, jakie to sieci i jak są duże? Każdy z nas jest potencjalnie powiązany z setkami i tysiącami osób, jeżeli pielęgnuje swoje relacje.

Umiejętności: W czym jesteś szczególnie dobry? W jakich obszarach swojej profesji wyróżniasz się? Nie bój się dzielić tymi informacjami z Twoimi kontaktami, a w zamian ucz się o talentach i zdolnościach ludzi z Twojej sieci.

To nie są ukryte informacje. To są fakty, z którymi stykamy się każdego dnia, o ile zwracamy na nie uwagę.

Pamiętając wymianę GAINS, masz pewność, że nie pomijasz żadnej z tych podstawowych informacji o swoich kontaktach w sieci. ■

Osobiste zaangażowanie

Na co dzień zajmuję się kontaktami z kluczowymi klientami dla krakowskiej firmy spedycyjnej Rstone Logistics Sp. z o.o. Firma, dla której pracuję, organizuje transport międzynarodowy, lądowy, morski, lotniczy oraz multimodalny. Nasi klienci to duże koncerny międzynarodowe ze wszystkich stref ekonomicznych południowej Polski. Jako partner w biznesie doceniani jesteśmy za rzetelność w przepływie informacji, wysoką jakość wykonywanych usług oraz niezawodność.

Do grupy BNI Kings w Krakowie należę od początków jej powstania. Członkostwo w Grupie daje mi możliwość poznawania ciekawych ludzi oraz poszerzenia relacji biznesowych. Koledzy z BNI Kings mówią o mnie: *w biznesie – profesjonalista, prywatnie – humanista ponad biznes; zakrecona pozytywnie; kubański temperament, logistyczna niezawodność* itp. W BNI rozwijam się jako networker i jako profesjonalista. Dzięki prowadzeniu cotygodniowych spotkań (od stycznia b.r. pełnię rolę Prezesa Grupy) coraz lepiej odnajduję się w roli mówcy przed szeroką publicznością, a praca w Zarządzie (nazywana przez niektórych praktyczną szkołą przywództwa) angażuje mnie w życie Grupy jeszcze bardziej.



*Kamila Sautycz
Rstone Logistics Sp. z o.o.
www.r-stone.com.pl
BNI Kings, Kraków*

Możliwości, które daje BNI

Firma ConQuest Consulting jest pierwszą w Polsce firmą konsultingową prowadzoną przez studentów. Działamy na rynku od ponad 11 lat i zajmujemy się doradztwem marketingowym i strategicznym.

ConQuest Consulting jest członkiem dwóch warszawskich grup BNI: Wspólna i Champions. Uważamy, że networking jest skuteczną metodą nawiązywania kontaktów biznesowych, natomiast organizacja BNI jest pod tym względem szczególnie, ponieważ stanowi sformalizowaną (a przez to efektywniejszą) formę networkingu. Istotne dla nas jest również to, że do danej grupy BNI może należeć tylko jedna firma z każdej branży – powoduje to, że członkowie grupy nie rywalizują ze sobą, ale starają się współdziałać.

Dzięki obecności w BNI nasza firma może realizować nawet najbardziej złożone projekty wykraczające poza zakres świadczonych przez nas usług. W takich przypadkach



bowiem zawsze możemy zwrócić się do zaprzyjaźnionej firmy zrzeszonej w BNI z propozycją współpracy.

Obecność w jednej z grup należących do BNI daje również niesamowite możliwości rozwoju osobistego. Oprócz umiejętności interpersonalnych i sprzedażowych, które rozwija się podczas cotygodniowych spotkań, warto uczestniczyć także w licznych szkoleniach organizowanych dla członków BNI, podczas których można nauczyć się na przykład jak przygotować efektywną prezentację.

*Mateusz Ogonowski
ConQuest Consulting
www.conquest.pl
BNI Wspólna, Warszawa*

Nowa grupa BNI Senator

Wprawdzie sezon urlopowy w pełni, ale dla ludzi przedsiębiorczych wakacje to równie dobry czas na biznes jak każdy inny. Wiedzą o tym członkowie nowej katowickiej grupy BNI Senator, która 7 lipca świętowała uroczyste otwarcie. Gratulujemy i życzymy złotodajnych kontraktów!

Prawnik w świecie biznesu

Na przełomie lutego i marca zdecydowałam, że jako prawnik – wolny strzelec potrzebuję jeszcze kilku klientów, aby zapewnić sobie w miarę stały dopływ zleceń. Dlatego na pytanie znajomych: *Co u Ciebie słychać? zaczęłam odpowiadać: Szukam klientów.* Wkrótce usłyszałam o spotkaniach BNI i to jednego dnia od dwóch niepowiązanych ze sobą osób! Zatem w kolejny piątek pojawiłam się na spotkaniu grupy BNI Champions. Idea pozyskiwania zleceń poprzez rekomendacje była mi bliska, ponieważ tak pozyskiwałam wszystkie dotychczasowe zlecenia. Potrzebowałam jednak szerszej bazy kontaktów niż dotychczas i ten cel udało mi się zrealizować w ramach BNI Champions już w ciągu niecałych czterech miesięcy mojego członkostwa.

Zawsze wydawało mi się, że networkerem trzeba się urodzić, że to jest talent, którego jestem pozbawiona. Jednak udział w cotygodniowych spotkaniach grupy Champions po-



kazał mi, jak wiele może zmienić wiedza o tym, jak należy to skutecznie robić, oraz możliwość częstego praktykowania. Obecnie z coraz większą swobodą przedstawiam swój biznes na spotkaniach networkingowych, nie tylko w ramach BNI. Mam też nadzieję, że już wkrótce nauczę się opowiadać o tym, czym zajmuję się jako specjalista od prawa własności intelektualnej i technologii informatycznych – językiem mniej prawniczym, a bardziej biznesowym.

*Olga Bieguńska
Kancelaria Radcy Prawnego
Olga Bieguńska
www.biegunska.pl
BNI Champions, Warszawa*

Potęga znajomości

Do BNI przystąpiłam blisko dwa lata temu, decyzja była błyskawiczna i, co się okazało, nadzwyczaj trafna. Co mnie ujęło? Grupa ludzi, biznesmenów, reprezentujących zupełnie odmienne, nierzadko ciekawe branże, spotyka się na cotygodniowych śniadaniach by *zamieniać kontakty na kontrakty*. Rozmawiają, opowiadają o sobie, wymieniają się spostrzeżeniami, śmieją się, czasami nawet przyjaźnią, a jednocześnie dzielą się cennymi kontaktami biznesowymi, współpracują, zawierają nowe znajomości. Zanim większość społeczeństwa rozpocznie nowy dzień, członkowie grup BNI już wytrwale pracują. Ludziom z mojej grupy zawdzięczam wiele, spotkania z nimi nauczyły mnie nowych form pozyskiwania klientów, unaocznily słabe punkty poszczególnych działalności, pozwoliły na zwiększenie autorytetu firmy, którą reprezentuję i wreszcie przyczyniły się do ugruntowania jej pozycji na rynku.

Działalność, którą mam przyjemność promować w BNI, to Przedsiębiorstwo Usługowe RAGOS Sp. z o.o., zajmujące się hotelarstwem



i szeroko pojętą gastronomią. Te właśnie dziedziny udało mi się rozpropagować i zainteresować nimi potencjalnych klientów. To właśnie dzięki znajomościom, RAGOS zbudował stabilne grupy branżowe współpracowników, na których można polegać w każdym czasie, których cechuje fachowość i profesjonalizm, a także ustrukturalizował politykę marketingową firmy, co przyczyniło się do zaistnienia jej na rynku ogólnopolskim.

Liczę na to, że w najbliższej przyszłości te pozytywne relacje i kontakty zostaną zamienione na intratne dla RAGOSU kontrakty – tego życzę sobie i wszystkim członkom BNI.

*Ewa Salomon
P.U. Ragos Sp. z o.o.
www.ragos.com.pl
BNI Meridian, Katowice*

Łańcuch współpracy

Power Team to zespół ściśle współpracujących ze sobą członków grupy BNI, najczęściej z powiązanych branż. Ideą Power Teamu jest synergia działań, tworzenie kompleksowej oferty usług skierowanej do wspólnych klientów. O tym, jak działa Power Team Nieruchomości w katowickiej grupie Silesia, opowiada Jacek Adamus.



Od lewej: Paweł Bigaj, Wojciech Małecki, Agnieszka Kowalczyk (zastępca Adama Kościelnika), Jarosław Pietryga, Jacek Adamus

Nasz Power Team skupia osoby związane z szeroko rozumianą branżą nieruchomości. W jego skład wchodzi: Mike Musil, Metropolis S.A., nieruchomości komercyjne, Paweł Bigaj, Open Finance S.A., kredyty hipoteczne i produkty inwestycyjne, Jarosław Pietryga – notariusz prowadzący własną kancelarię, Adam Kościelnik, Axiom, materiały budowlane, Wojtek Małecki, Biuro Projektowe Małeccy, architekt, Jacek Adamus, Domnet Plus – agencja nieruchomości.

Każdy z nas oferuje usługi kompletnie do pozostałych, więc sprzedając dom możemy np. polecić usługi notariusza. Realizując nasze zlecenia, zawsze rozmawiamy z klientami o ich pozostałych potrzebach, a następnie przekazujemy sobie nawzajem polecenia lub wspólnie realizujemy większe projekty.

Mike Musil zajmuje się głównie „dużymi nieruchomościami”, prowadzi działalność inwestycyjną, a także działalność deweloperską. Szukamy dla Metropolis klientów na ich nieruchomości lub przekazujemy klientom, którzy poszukują dużych obiektów w ręce Mike’a.

Paweł Bigaj – prawie każdy członek naszego Teamu ma klientów, którzy poszukują źródeł finansowania. Osobiście odsyłam na konsultacje do Pawła średnio 3 klientów tygodniowo. Klienci Pawła przychodzą do niego po kredyt na konkretną nieruchomość lub tylko zbadać swoją zdolność kredytową przed zakupem i wówczas poleca Mike’a lub mnie.

Jarosław Pietryga – notariusz z Bytomia. Ze względów praktycznych (konieczność dojazdu do kancelarii w Bytomiu) nie wszystkie swoje transakcje mogę przeprowadzać

u Jarka w kancelarii, jednak przeprowadzamy tam wszystkie transakcje miejscowe. Jest ich kilka w miesiącu. Oczywiście, Mike również przeprowadza swoje transakcje w Bytomiu. W nieruchomościach wszystko, co robimy, ma swój finał u notariusza.

Realizując nasze zlecenia, zawsze rozmawiamy z klientami o ich pozostałych potrzebach, a następnie przekazujemy sobie nawzajem polecenia.

Adam Kościelnik – materiały budowlane. Grunty, które sprzedamy (Mike i ja), najczęściej w zamiarze kupującego mają już swoje przeznaczenie – budowlane. A budować z czegoś trzeba. Dobre ceny na materiały, kompleksowa obsługa i szerokie kontakty wśród wykonawców to jest to, czym Axiom zdobywa klientów. Ponieważ bardzo często jego klientami są inwestorzy, po zrealizowaniu projektu sprzedają to, co wybudują. Tutaj pojawia się szansa dla nas – pośredników w handlu nieruchomościami.

Wojtek Małecki – architekt. Czasami pierwszy jest pomysł na obiekt, czasami pierwszy jest grunt, na który trzeba znaleźć pomysł. Kiedy jest grunt, a nie ma pomysłu, wkracza Wojtek. W przypadku zakupu działki pod zabudowę zawsze odsyłam moich klientów na konsultacje do architekta, czy dane przedsięwzięcie będzie możliwe do zrealizowania w danym miejscu. Wojtek sprawdzi koncepcję z miejscowym planem zagospodarowania, ewentualnie dokona adaptacji w projekcie lub przygotowuje indywidualny projekt.

Jacek Adamus – agencja obrotu nieruchomościami. Mamy bar-

dzo różnych klientów z różnymi potrzebami. Od starszego pana sprzedającego garaż po duże firmy poszukujące dużych terenów pod obiekty komercyjne.

Nasza przykładowa współpraca wygląda tak: założmy, że mam klienta, który szuka terenów, aby zrealizować zamierzenie inwestycyjne. Nie mamy takiej działki, ale ma ją Mike. Mike sprzedaje klientowi działkę (transakcja u Jarka Pietrygi – notariusza), za którą klient płaci środkami z kredytu bankowego uzyskanego, na najlepszych warunkach, od Pawła Bigaja. Projekt zagospodarowania działki przygotowuje architekt Wojtek Małecki. Materiały budowlane zapewne dostarczy Adam Kościelnik. Zakładając, że będzie to osiedle domków lub kompleks mieszkaniowy, z dużym prawdopodobieństwem pojawią się w sprzedaży w naszej agencji.

Wystarczy, że jeden z nas będzie miał klienta ze swojej branży, możemy go wpleść w łańcuch zdrowych kooperacji. Konfiguracje współpracy są nieograniczone, a im mocniejszy Team, tym większa jego skuteczność, czego sobie i wszystkim członkom BNI życzę!

BNI na świecie to obecnie:
(stan na 31 grudnia 2008 r.)

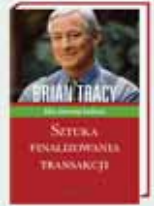
- ▶ 40 krajów
- ▶ 5,291 Grup
- ▶ 111,733 Członków
- ▶ 5,6 mln rekomendacji

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

Źródło danych: BNI HQ

Członkowie polecają

„Sztuka Finalizowania Transakcji”



Brian Tracy
Wydawnictwo: Muza

Książka Briana Tracy jest fantastycznym poradnikiem dla osób chcących zwiększyć skuteczność handlową. Podaje cenne wskazówki oparte na doświadczeniach autora. Jak dotrzeć do właściwego klienta. Jak swoją postawą zjednać jego sympatię i zaufanie. Jak przygotować dobrą prezentację handlową i prowadzić rozmowę w oparciu o wnioski z zachowania klienta. Jak wczuć się w „skórę” klienta i doradzić mu optymalne rozwiązanie. I wreszcie – jak sfinalizować transakcję za pomocą prostych, wręcz intuicyjnych technik. Zdaniem autora, kluczem do skutecznej sprzedaży jest lubić siebie i to, co się robi. Dbałość o interes klienta jest podstawą budowania długoterminowych relacji handlowych, przynoszących wymierne efekty.

Alicja Kaleńska-Klimczak
C&T Consulting
www.ctconsulting.pl
BNI Stars, Warszawa

Po godzinach

Po raz drugi z rzędu zorganizowaliśmy w BNI Wspólna spotkanie integracyjne. Zamieniliśmy nasze cotygodniowe, czwartkowe śniadanie na całonocną imprezę szkoleniowo-rekreacyjną „BNI – Po godzinach”. Część szkoleniową z wielkim zaangażowaniem poprowadziła Grażyna Tarczoń. Natomiast część rekreacyjną, a także organizację całej imprezy, wziął na swoje barki Przemek Grudziński. Dla większości z nas golf był bardzo odległą dyscypliną sportową. Właściwe ułożenie i trzymanie kija, dobre ustawienie i uderzenie w piłeczkę – każdy szczegół jest ważny, by osiągnąć cel. Golf uczy precyzji, cierpliwości, spokoju, koncentracji, a czasami pokory. Po godzinach można szlifować te, tak potrzebne w biznesie, umiejętności.

Krzysztof Stefański
BNI Wspólna, Warszawa

Dystrybucja win

Wino to trunek społeczny. Pijemy je do posiłków, pijamy *solo*, dajemy w prezencie.

Wino winu nierówne! Ważne, jakiej odmiany była winorośl, gdzie rośla, czy grona zostały zebrane w możliwie najlepszym momencie, jak bardzo pieczołowicie je zrywano, czy wino tworzone z miłością i zgodnie z najlepszą sztuką, czy starannie i w optymalnych warunkach je przechowywano. To, jakiej odpowiedzi na powyższe pytania może udzielić producent, decyduje o tym, co znajdziemy w butelce. Wina, które oferuje nasza firma, nie sprawiają zawodu – wszak stoi za nimi 250 lat tradycji winiarskiej! Dostarczamy je do domu, na dachę, urlop – w dowolne miejsce w kraju. Dowozimy także do firm i, jakże często, oklejamy autorskimi etykietami naszych Klientów. Kiedy już nawiązujemy współpracę z naszymi Klientami, trwa ona zwykle wiele lat.

W BNI pojawiłam się bardzo niedawno i – ku mojemu wielkiemu za-



skoczeniu – już po 2 tygodniach od przyjęcia mnie w poczet członków Belwederu, zobaczyłam pierwsze efekty. To mnie tak zmotywowało, że nawet godzina 7 rano – czyli pora cotygodniowych śniadań – przestała być straszna! Cieszę się na każde spotkanie, bo wiem, że zobaczę swoją grupę i poznam nowych, ciekawych ludzi. Opowiadam o BNI znajomym, zapraszam na spotkania, wraz z koleżanką z Belwederu stworzyliśmy już malutki, ale perspektywiczny Power Team. Myślę, że BNI będzie doskonałą platformą do rozwijania mojej firmy.

Danuta Grabowicz
FABER

www.pogodzinach.5w1.pl
BNI Belweder, Warszawa

Szybkie czytanie

Nasza historia z BNI zaczęła się od koleżanki, która zaprosiła nas na śniadanie... Gdy trafiłam na pierwsze śniadanie, moje pierwsze wrażenie było: Super! Takich ludzi lubię! Spotkałem ludzi, którzy lubią to, co robią i chcą się rozwijać.

Po pierwszym śniadaniu miałem spotkanie z członkami grupy i niedługo później pierwszych klientów. Po drugiej wizycie w grupie BNI Champions dostałem kontakt do kolejnych osób zainteresowanych naszymi kursami. Do przystąpienia do BNI byłem już przekonany. Po wymianie kontaktów, jak sam się śmieję, BNI zarobiło na sobie zanim do niego przystąpiłem!

W gronie osób zainteresowanych własnym rozwojem nasza firma rozkwita. Dzięki BNI powstają nowe pomysły na promowanie firmy. Ciągłe otrzymujemy nowe kontakty do naszych potencjalnych klientów. Praca z osobami, które trafiają do nas z polecenia, jest łatwiejsza,



bo tacy kursanci są lepiej zmotywani do pracy i mają do nas większe zaufanie.

Specjalizujemy się w szkoleniach rozwijających poznawczo. Szybkie Czytanie to jeden z trzech głównych produktów naszej firmy, obok Korekty Dysleksji Metodą Davisa oraz Szkoły Rodziców. Jako firma dbamy o jak najlepszą jakość naszych produktów, dobre relacje i przyjazną atmosferę. To, co nas wyróżnia, to ciągły rozwój, bo cały czas udoskonalamy nasze produkty, oraz darmowe zajęcia dla absolwentów, aby każdy klient czuł, że może na nas liczyć.

Sebastian Łubkowski
Pracownia MEM
www.mem.waw.pl
BNI Stars, Warszawa

Ciekawe hasła reklamowe członków BNI w Polsce

„Najsmaczniejsze kaski z Internetu”

Marketing internetowy, SUPPORT
Miroslaw Krysa, BNI Meridian, Katowice, www.suport.pl

„Elektryk – elektryzujący profesjonalizm”

Zakład Usługowo-Handlowy ELEKTRYK
Jaroslaw Kurlandt, BNI Eagles, Bydgoszcz, www.jmelektryk.republika.pl

„Poniżamy rachunki telefoniczne!”

Niezależni Doradcy Telekomunikacyjni, TELEPOLAND Stożek Sp.J.
Piotr Stożek, BNI Dragons, Kraków, www.telepoland.pl

„Z miłości do perfekcji”

Architektura wnętrz, AVC-Projekt
Ida B. Dzikowicz, BNI Champions, Warszawa, www.avc-projekt.com

Informacje ze świata

▶ Wspólny projekt 13 firm zrzeszonych w brytyjskim BNI South East zdobył srebrny medal na wystawie kwiatów Królewskiego Towarzystwa Ogrodniczego w Chelsea.

▶ 7 sierpnia odbędzie się narodowa konferencja BNI Thailand, w której udział zapowiedziało ponad 1000 członków i ich gości. BNI wspiera tajskich biznesmenów od 2006 roku.

Gabinet refleksologii i terapii naturalnej

W biegu do sukcesu zapominamy o zdrowiu, a trzeba o nie dbać właśnie wtedy, gdy nam dopisuje. Przewrócenie zdrowia, gdy jesteś chory, jest dużo trudniejsze niż utrzymanie dobrej kondycji na co dzień. Akupresura pomaga w obu wypadkach, wspiera organizm, wzmacniając jego system obronny, a gdy zachodzi potrzeba, uruchamia procesy samoregeneracji. Tym właśnie zajmuję się w swoim gabinecie refleksologii i terapii naturalnej.

Na spotkania BNI zaczęłam przychodzić jeszcze przed otwarciem pierwszej łódzkiej grupy BNI Connectors, której jestem członkiem założycielem. Już po pierwszych spotkaniach odkryłam, że BNI to coś dla mnie. Na śniadania przychodzi często zestresowani ludzie biznesu, którzy, aby osiągnąć sukces, muszą być dyspozycyjni i cieszyć się dobrym zdrowiem. A ja mogę im w tym pomóc.



Przyznam, że najwięcej klientów zaczęło zgłaszać się do mojego gabinetu, kiedy z akupresury skorzystał Prezes BNI Polska Grzegorz Turniak. Wspominał on na kilku śniadaniach, jak skutecznie akupresura wpłynęła na poprawę jego samopoczucia. Od tego czasu z terapii zaczęli korzystać inni członkowie mojej grupy, ich rodziny i znajomi, a krąg moich klientów wciąż się powiększa.

Anna Stokowska
Gabinet refleksologii i terapii naturalnej MERYDIAN
www.merydian-akupresura.pl
BNI Connectors, Łódź

BNI

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 (BNI Dragons), www.pracowniaregister.pl
Druk: Polski Druk (BNI Wspólna), www.polskidruk.com.pl

KONTAKT DO BIURA BNI POLSKA:

Grzegorz Turniak – Prezes
turniak@bnipolska.pl lub 0 501 152 220
Sylwia Warszawska, Office Manager – sprawy członkowskie:
sylwia@bnipolska.pl lub 022 398 15 22