

# NETWORKER

zamieniamy kontakty na kontrakty

## Czyżbym był introwertykiem?!

### Jak BNI wspiera wszystkie typy osobowości

Jedliśmy niedawno z żoną kolację. Siedząc przy kuchennym stole, rzuciłem kilka luźnych komentarzy na temat mojej ekstrawertycznej osobowości. Żona spojrzała na mnie z troską i powiedziała: *Kochanie, szkoda, że musisz to usłyszeć ode mnie, ale ty jesteś introwertykiem.* Uśmiechnąłem się i odpowiedziałem: *Jasne, jestem introwertykiem.* Uśmiełałem się w duchu. Spojrzała na mnie z powagą i powtórzyła: *Naprawdę jesteś introwertykiem.*

Gwałtownie zaprotestowałem: *Daj spokój. Jestem profesjonalnym mówcą i założycielem największej na świecie organizacji networkingowej. Nie jestem introwertykiem! Nie mógłbym być. Zartujesz sobie ze mnie?.*

Obstawała przy swoim, sypiąc jak z rękawa przykładami na mój introwertyzm. Muszę przyznać, że mnie przygwoździła. Wszystkie przykłady były prawdziwe, jednak wciąż jej nie wierzyłem. Z drugiej strony, jesteśmy małżeństwem od dwudziestu lat, więc jest spora szansa, że zna mnie dość dobrze...

Następnego dnia przystąpiłem do „pracy badawczej”. Przeszukałem internet i znalazłem test, który miał sprawdzić, czy jestem introwertykiem czy ekstrawertykiem. Doznałem szoku. Z testu wynikało, że jestem raczej powściągliwy w kontaktach, ale bywam „sytuacyjnym ekstrawertykiem”!

W objaśnieniach do wyniku testu przeczytałem, że jestem samotnikiem, który źle się czuje wśród nieznanymi, jednak potrafię się otworzyć we „właściwym kontekście sytuacyjnym”. W tym momencie musiałem to przyznać przed samym sobą: *Kurczę, wygląda na to, że jestem introwertykiem!*

#### Introwertyk też może networkować

Ku mojemu wielkiemu zdumieniu, kilka rzeczy stało się dla mnie jasnych. Zrozumiałem prawdziwy powód, dla którego 20 lat temu założyłem BNI. Rzeczywiście, nie czuję się zbyt swobodnie poznając nowe osoby. Tworząc BNI, stworzyłem

„system”, który ułatwił mi nawiązywanie nowych kontaktów w sposób ustrukturyzowany, wymagający mniejszego wysiłku.

#### Jestem introwertykiem!

Kiedy odwiedzam grupy BNI, proszę dyrektora, aby przedstawił mnie gościom spotkania i członkom. Zależy mi na nawiązaniu jak największej liczby kontaktów. Robię tak, ponieważ krążenie wśród nieznanymi mi osób i przedstawianie się samemu wciąż stanowi dla mnie spore wyzwanie.

#### Jestem introwertykiem!

Zdałem sobie sprawę, że cała koncepcja „zachowywania się jak gospodarz, a nie gość”, bywanie ambasadorem na spotkaniach grup czy pełnienie funkcji Witającego Gości były moimi sposobami na swobodne poruszanie się wśród uczestników wydarzeń networkingowych, a nie tylko wytycznymi dla „biednych introwertyków” wkraczających w świat networkingu.



Dr Ivan Misner, założyciel BNI

#### Jestem introwertykiem!

Kto by pomyślał?! (OK, oprócz mojej drogiej żony!) Teraz w jeszcze większym stopniu naprawdę wierzę, że niezależnie, czy jesteś introwertykiem czy ekstrawertykiem, możesz być dobry w networkingu. Oba typy mają swoje mocne i słabe strony. Każdy, kto znajdzie sposób na wzmocnienie swoich silnych stron i redukcję słabych, może stać się super networkerem.

A Ty? Jesteś ekstrawertykiem czy introwertykiem? Jaki to ma wpływ na Twój networking? ■

## Kick-off we Wrocławiu!



Kolejna grupa BNI wystartowała w wielkim stylu! 13 października odbył się tak zwany Kick-off, a więc oficjalne otwarcie wrocławskiej grupy BNI Platinum. W uroczystości zorganizowanej w stylowej restauracji starego Wrocławia wzięło udział aż 70 gości. Przedsiębiorcom z Wrocławia tak bardzo spodobała się idea networkingu, że kolejna grupa biznesowych rekomendacji już powstaje.

Gratulujemy wspaniałego początku i życzymy wielu lukratywnych kontraktów!



Grzegorz Turniak, Prezes BNI Polska

Niedawno wróciłem z największej Międzynarodowej Konferencji Dyrektorów BNI w Long Beach, Kalifornia, i jak zwykle przywoziłem mnóstwo nowości, które już wkrótce będziemy implementować w naszych grupach.

Nadążając za duchem czasów, Biuro Główne BNI przygotowało kilka nowych narzędzi do komunikacji czy zarządzania informacją. Z przyjemnością testuję nowe rozwiąza-

## Więści z Ameryki

nia BNI Connect – zaawansowanej platformy do zarządzania informacją w grupach. Wkrótce też będziecie mogli poznać całkowicie nowy wizerunek BNI – organizacji nowoczesnych, bezpretensjonalnych profesjonalistów.

Jednak do najcenniejszych nabytków ze Stanów zaliczam bogaty materiał szkoleniowy audio dla Dyrektorów, Zespołów Kierujących i Członków, który będziemy sukcesywnie tłumaczyć i rozpowszechniać. Autorzy prezentacji – najlepsi światowi eksperci networkingu – dzielą się wiedzą i doświadczeniem, jak rozwijać swoje grupy, wejść na wyższy poziom przywództwa, ale też jak rozwijać potencjał własnego

biznesu za pośrednictwem BNI. Materiał jest już dostępny dla osób, które chcą skorzystać z oryginalnej wersji językowej.

Ponadto, udało nam się zaprosić do Polski jednego ze wspomnianych wykładowców – Norma Domingueza, Prezesa i CEO międzynarodowego BNI. Norm Dominguez to człowiek, dla którego ani networking ani budowanie i prowadzenie grup biznesowych nie mają tajemnic. Jestem pewien, że zarówno jego warsztaty, jak i te wszystkie nowoczesne narzędzia, które otrzymaliśmy z Centrali BNI, pomogą nam w efektywnym przekształcaniu kontaktów na kontrakty.

## Dający dostaje

Historia mojej obecności w BNI zaczęła się w lipcu 2006 roku, kiedy zostałem członkiem trzeciej grupy powstałej w Warszawie. Na początku wszyscy uczyli się wymieniać kontaktami oraz otwarcie mówić o swoich biznesach. Z czasem zawiązało się wiele bliskich znajomości, co okazało się najbardziej skuteczną metodą budowania zaufania i znalazło przełożenie w biznesie.

Działalność, którą reprezentuję to pośrednictwo między drukarnią a klientem końcowym. To rozwiązanie zdecydowanie efektywniejsze finansowo i czasowo niż bezpośredni kontakt z drukarnią. Moje długoletnie doświadczenie w branży zapewniła Klientowi dokładnie taką jakość produktu, jakiej oczekuje.

Dzięki BNI udaje mi się znaleźć klientów, którzy podejmują właściwą decyzję o outsourcingu druku osobom, które mają dużą wiedzę oraz bazę wyspecjalizowanych wykonawców. Otrzymuję różne zlecenia, od



wizytówek do projektów wielokładowych realizowanych w tysiącach egzemplarzy. Rekomendacje pozwoliły mi zrealizować w tym roku kontrakty o wartości kilkanaście razy przekraczającej wartość mojej składki członkowskiej.

Każdego roku obserwuję coraz większy wzrost sprzedaży. Jest on w dużej mierze uzależniony od tego, ile czasu i własnego zaangażowania wkładam we wzrost grupy. W moim przypadku zasada DAJĄCY DOSTAJE potwierdza się w 100%.

*Przemysław Gąsiorowski  
Team Brokers  
www.teambrokers.pl  
BNI Belweder, Warszawa*

## Mamy wizję celu

Podjęcie decyzji o przystąpieniu do BNI zajęło mi 6 miesięcy. BNI Connectors jest jedną z pierwszych grup, która powstała w Polsce. Inicjatywa była stosunkowo mało znana i nie było możliwości zdobycia informacji, czy rzeczywiście to działa i przynosi korzyści.

Usługi IDES Consultants Polska Doradztwo Personalne są wyspecjalizowane i skierowane do firm mających budżety szkoleniowe i rozwojowe w dziedzinie Human Resources. W Polsce działamy od 1996 roku. Zadałam więc sobie pytanie, czy w ten sposób można dotrzeć do interesujących IDES klientów? Pierwszy rezultat pojawił się bardzo szybko w postaci profesjonalnych trenerów biznesowych, którzy do dziś pracują w naszej firmie. Kolejnym sukcesem jest grupa nowych klientów spośród członków BNI. Okazuje się, że dysponując profesjonalną bazą kandydatów do pracy, IDES mógł



bardzo szybko pomóc w rekrutowaniu pracowników na stanowiska operacyjne. Obok rekrutacji dostarczamy również profesjonalne szkolenia i usługi w zakresie doradztwa personalnego. Dzięki już trzyletniemu członkostwu w BNI grono naszych klientów powiększyło się również o duże międzynarodowe korporacje. Co jest ważne: przystępowaliśmy do BNI z wizją celu, a nie po to, żeby się z boku przyglądać. To była bardzo przemyślana i bardzo dobra decyzja.

*Wirginia Gostomczyk-Urbańska  
IDES Consultants Polska Sp. z o.o.  
www.ides.com.pl  
BNI Connectors, Łódź*

## Informacje ze świata

► Sześciu członków Power Teamu „Design” z brytyjskiej grupy The Tonbridge Castle poszło o krok dalej w wspólnych działaniach i... założyły wspólną firmę!

► W dniach 29–30 listopada odbyła się w Gothenburgu Europejska Konferencja BNI organizowana z okazji 10-lecia BNI w Szwecji dla 130 dyrektorów BNI z całej Europy, w tym z Polski.

## Uczę się słuchać

Przygodę z BNI zacząłem w sposób tradycyjny, z polecenia znajomych. Obecnie dzielę branżę informatyczną z dwoma innymi firmami i, jak pokazuje moje prawie roczne doświadczenie w BNI, współpracujemy w naszym Power Teamie bez problemu.

Ogólnie, filozofia, na której jest oparte BNI, czyli rekomendacja, to sposób działania, który w biznesie był, jest i będzie wykorzystywany. Różnica polega na tym, że członkostwo w BNI niesie ze sobą oprócz wielu korzyści również pewne zobowiązania i niejako zmusza nas do aktywnego przejrzania kontaktów, którymi dysponujemy.

Dzięki członkostwu w grupie BNI Meridian nauczyłem się wiele o innych branżach, o innych ludziach, jak również o sobie samym. Myślę, iż mogę powiedzieć, że cały czas dokonuję postępów w sposobie prowadzenia rozmowy z drugą osobą. Kiedyś głównym celem rozmowy było przekazanie drugiej stronie jak najwięcej informacji na temat usług, które świadczy X-COM. Obecnie uczę się



przede wszystkim słuchać potrzeb rozmówcy.

W BNI Meridian reprezentuję spółkę X-COM, która zajmuje się Audytami Legalności. Jest to usługa, której konsekwencją jest zniesienie odpowiedzialności z zarządu i właścicieli firm za nielegalne oprogramowanie używane w firmie. Dzięki członkom BNI udaje mi się dotrzeć do nowych klientów oraz nawiązać bardzo perspektywiczne i, mam nadzieję, trwałe relacje z ciekawymi ludźmi.

*Grzegorz Gawliczek  
X-COM Spółka Jawna  
www.xc.com.pl  
BNI Meridian, Katowice*

## Piątek, trzynastego

Piątek 13 lutego 2009 r. Pamiętny dzień, gdyż wtedy przeprowadziłem się z Krakowa do Bydgoszczy. Poza tym, że luty był dla mnie miesiącem zmian prywatnych, był to również miesiąc zmian zawodowych. Właśnie wtedy zdecydowałem, że chcę pracować we własnej firmie i na własne konto. Jak jednak tego dokonać w Bydgoszczy – miejscu, które było dla mnie zupełnie nowe i nieznanne? Wtedy przypominałem sobie rozmowę, w której znajomy z Katowic wspominał o BNI. O możliwościach szybkiego nawiązania potrzebnych kontaktów biznesowych. Cóż – pomyślałem – w tej sytuacji każdy kontakt to dla mnie doskonały kontakt, więc warto spróbować. Postanowiłem wybrać się na swoje pierwsze śniadanie BNI.

Na spotkaniu zjawiłem się jako zarządca nieruchomości i pośrednik w ich obrocie. Jaki był efekt pierwszego spotkania? W ciągu półtorej godziny nawiązałem kontakt ze wszystkimi branżami, z jakimi chciałem się skontaktować! Ochrona, firma sprzętująca, serwis elektryków, biuro rachunkowe czy radca prawny. Praktycznie wszystko, co do zawodowego życia było mi potrzebne. Pełne zaskoczenie zostało spo-



tęgowane tym, że widać było gołym okiem, iż osoby z Grupy ufają sobie, sprawdzają realność rekomendacji i wzajemnie się napędzają. Pomyślałem – *chcę tam być!*

Do BNI Eagles należę od marca 2009 r. Pół roku obecności w Grupie nie przyniosło żadnych rozczarowań, wręcz przeciwnie – dynamikę, zaufanie i kontakty, czyli elementy, które stanowią żelazny fundament każdej firmy. Wspaniale jest należeć do ekipy profesjonalistów, która zawsze myśli o tym, jak dać mi biznes. Ja myślę o tym samym w stosunku do nich. Givers Gain!

*Maciej Wodo  
Maciej Wodo Nieruchomości  
www.mwnieruchomosci.pl  
BNI Eagles, Bydgoszcz*

## Ludzie godni zaufania

Jesteśmy małżeństwem od 12 lat i stanowimy najlepszy dowód, że przeciwieństwa się przyciągają. Również na niwie zawodowej.

Moje pasje zawodowe, czyli PR i szkolenia, to, w największym skrócie, nieustanne dzielenie się przydatnymi informacjami, zdobywaniem doświadczeniem oraz kontaktami. Ponadto jest to biznes wymagający gromadzenia latami „kapitału zaufania”. I to właśnie przyciągnęło mnie do BNI – bezustanna i nieskrępowana wymiana informacji użytecznych w biznesie, realizowana wśród ludzi, na których można polegać.

Moja Lepsza Połowa zarządza tym, co każdemu z nas kojarzy się z pewnością i stabilnością, czyli nieruchomościami. Tu nie ma miejsca na „szybkie” transakcje i umowy podpisywane po jednym spotkaniu. Ministerialna licencja też nie ułatwia wszystkiego. Trzeba poznać swoich klientów i udowodnić im, że jest się człowiekiem rzetelnym i uczciwym. W końcu często sprawuje się opiekę nad dorobkiem całego życia. A potem każdą decyzję należy dobrze rozważyć i drobiazgowo planować działania. Tu też bezcenne okazują się informacje i kontakty pozyskane podczas spotkań BNI. A przede wszystkim to, że spotyka się tam ludzi, którzy wiedzą, czego chcą. Ludzi godnych zaufania.

Pracujemy w odległych branżach i pewnie to sprawia, że kiedy rozmawiamy o pracy, nie jest nudno. Oboje pracowaliśmy wcześniej na etatach, ale wiedzieliśmy, że to zdecydowanie nie jest TO. Kiedy już zdecydowałem się samodzielnie rozliczać swoje wyniki sprzedaży, okazało się, że Katarzyna też postanowiła wziąć sprawę w swoje ręce.

Mój najważniejszy klient – agencja pracy tymczasowej Work Express – zdecydował się w ubiegłym roku na przystąpienie do BNI, kiedy miałem już za sobą dwa spotkania podczas Dnia Gościa i jedno śniadanie. Z chęcią podjąłem się reprezentowania agencji na spotkaniach BNI Silesia – pierwszej grupy na Śląsku. Kilka opowieści o tym „jak to działa” i... pozostało tylko podzielić się obowiązkami związanymi z wyprawianiem naszych synów do różnych placówek edukacyjnych. Jak również przedstawić się przesympatycznej „ekipie” z BNI Meridian.

Mamy jeszcze jedną, osobistą motywację do wiązania się z BNI. Jako lu-



*BNI to wymiana informacji wśród ludzi, na których można polegać.*

dzi „uczulonych na brak manier”, ujęło nas też to, że co tydzień spotykają się ze sobą ludzie biznesu reprezentujący bardzo odległe branże, środowiska i profesje, żeby w atmosferze wzajemnego zaufania i z poszanowaniem zasad savoir vivre, pomagać sobie realizować cele zawodowe i nie tylko. BNI stanowi więc dla nas wartość również jako niespotykana nigdzie indziej ostoja cywilizowanych relacji biznesowych.

Artur Ragan  
Work Express Sp. z o.o.  
[www.workexpress.pl](http://www.workexpress.pl)  
BNI Silesia, Katowice

Katarzyna Ragan  
AKRA Zarządzanie i Administrowanie Nieruchomościami  
BNI Meridian, Katowice

## Członkowie polecają



„Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi”

### Dale Carnegie

No właśnie, jak? Nie jest to sztuka bardzo trudna. Przyszła to każdy, kto przeczytał książkę Dale'a Carnegiego. Autor prezentuje w swojej książce trzydzieści praktycznych rad. Wszystkie podpira przykładami „z życia wziętymi”. Udowodnia, że możemy je zastosować w przypadku własnych dzieci, przyjaciół, pracowników, klientów, po prostu wszystkich.

Rady dzielą się na cztery części. Pierwsza: „Podstawowe techniki kontaktów z ludźmi” mówi o rzeczach wydawałoby się najbardziej oczywistych. Dlaczego nie powinniśmy krytykować i potępiać ludzi, jak wzbudzić w nich szczerą chęć, jak wyrażać uznanie. Tytuł drugiej części to „Sześć sposobów, które sprawią, że ludzie będą cię lubić”. Mówi sam za siebie. Rozdział trzeci: „Jak przekonać innych do twojego sposobu myślenia” to „wyższa szkoła jazdy”. Część czwarta natomiast: „Bądź przywódcą: jak zmienić ludzi nie zrażając ich i nie zniechęcając”, opanowana w całości, daje nam gwarancję sukcesu w relacjach międzyludzkich.

Ta książka zmieniła moje życie natychmiast. Już w trakcie czytania jej zauważałem, jak kolejne porcje wiedzy wpływają na moje stosunki z osobami najbliższymi, klientami.

Gościwie polecam tę publikację każdemu członkowi BNI – nasze rekomendacje zależą przecież od jakości naszych kontaktów. Oby były jak najlepsze!

Artur Sójka  
AS Media

Agencja Wydawnicza – PR  
BNI Eagles, Bydgoszcz

## Dobre hasło reklamowe to podstawa

„Nadruki nie do zdarcia” –  
Fabryka Magika,  
[www.fabrykamagika.pl](http://www.fabrykamagika.pl)  
BNI Dragons.



Dobre hasło powinno walić pięścią między oczy i czepiać się jak rzep psiego ogona – parafrazując słowa Henri de Toulouse-Lautreca, twórcy przyciągających uwagę i kontrowersyjnych plakatów ówczesnie nowo otwartego, a sławnego po dziś dzień paryskiego kabaretu Moulin Rouge.

Jak wiele można dziś znaleźć hasel czy reklam spełniających to przesłanie, pochodzące jeszcze z XIX wieku? A jak ważne są i ile warte, właśnie historia Moulin Rouge dobrze nam to pokazuje. Dlatego pracując nad hasłem, dokonując wyboru, dajmy odbiorcom, czytelnikom i klientom coś, czego łatwo nie da się zapomnieć, coś co łatwo wpada w oko czy ucho i zostaje w głowie, i to na długo. Ponieważ jednym

z parametrów dobrego hasła jest właśnie „czepliwość”. Przypomnij sobie, kiedy ostatnio jakaś melodia chodziła za Tobą. Nawet nie wiadomo, kiedy wpadła do mózgu. Wciąż Ci towarzyszy i nie można się od niej uwolnić. Jeśli hasło będzie w stanie w podobny sposób zaistnieć w świadomości odbiorców, to spełni swoje zadanie.

Dziś, jak onegdaj płyta gramofonowa, hasło: „Nadruki nie do zdarcia”, pozostaje w naszej pamięci niezatarcie i na długo. Wyraża trwałość samej

usługi, czyli nadruków na przedmiotach, i rozciąga się znaczeniem także na same przedmioty. Daje poczucie, że to dobre źródło nośników reklamy. Trwałych fizycznie, jak i zapadających w pamięć. Bo przecież po to wręczamy gify z nadrukami, by nas zapamiętano.

Piotr Mazurowski  
Architekt komunikacji marketingowej  
[www.marketingowo.pl](http://www.marketingowo.pl)  
BNI Stars, Warszawa

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

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

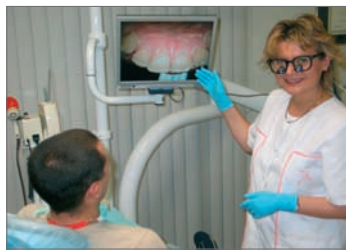
Łączna wartość rekomendacji przekazanych przez Członków BNI: 2,3 mld USD

Źródło danych: BNI HQ

## Stomatolog

Przyjazny uśmiech otwiera ciekawą rozmowę, pomaga w nawiązywaniu kontaktów. Szczęście wyrażamy naszymi oczami i właśnie uśmiechem. Z pierwszych stron gazet uśmiechają się do nas gwiazdy filmu i estrady. A gwiazdy biznesu i polityki? Wiemy o wpływie tak zwanej „mowy ciała” na nasz wizerunek, ale wiedza na temat roli uśmiechu, a właściwie po prostu wyglądu zębów, jest ciągle niewystarczająca.

Kiedy pierwszy raz uczestniczyłam w śniadaniu grupy BNI w Katowicach, pomyślałam sobie, że to jest właściwe forum, na którym mogę dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem w kreowaniu wizerunku twarzy. Mam nadzieję, że wizyty u dentysty nie kojarzą się już ze strachem i obawą przed bólem. Współczesna stomatologia leczy bez bólu. Mnie marzy się coś więcej. Mnie marzy się, żeby dbałość o stan zębów stała się nieodłączną częścią dbałości o swój biznes. Nie tylko odpowiedni kostium czy garnitur, ale zdrowy i wesoły wygląd sprawia, że



poczujemy się pewniej. Wizerunek biznesowy już dawno nie ogranicza się jedynie do stroju. W dzisiejszych czasach króluje kult młodości, zdrowia i piękna, także w biznesie. Chcąc wyglądać młodziej, pilnujmy, żeby nasz uśmiech nie zestarzał się przedwcześnie.

W nowej grupie BNI Senator staram się propagować moje idee i myślę, że wielu kolegów zgadza się, że poprawa wyglądu zębów podnosi samoocenę, a czując się ze sobą lepiej, sprawiamy, że także klient czuje się lepiej w naszym towarzystwie.

*Danuta Borczyk  
Stomatologia  
www.danutaborczyk.pl  
BNI Senator, Katowice*

## Robotyzacja linii przemysłowych

Jestem właścicielem firmy Roboty Przemysłowe. Moja firma zajmuje się robotyzacją i automatyzacją procesów przemysłowych, m.in. w takich zagadnieniach jak: paletyzacja, obsługa maszyn, spawanie czy natryskiwanie. Nasi klienci to firmy z przemysłu metalowego, meblarskiego, tworzyw sztucznych, budowlanego czy spożywczego. Zajmujemy się całym procesem wdrażania zrobotyzowanego stanowiska, począwszy od wyboru najlepszego robota, chwytaka, systemu pozycjonowania, po przeszkolenie załogi, serwis gwarancyjny i pogwarancyjny.

Otrzymaliśmy wiele nagród, wśród nich między innymi: wyróżnienie Mikroprzedsiębiorca Roku 2009, Srebrny Partner firmy Astor, I miejsce w ramach projektu „Start w biznesie – promocja przedsiębiorczości akademickiej”, III miejsce w konkursie „Twój pomysł na Biznes”. Naj-



ważniejsze są jednak dla nas uśmiech i zadowolenie naszych klientów.

W BNI Kings działamy od wakacji. Wraz z przedstawicielem firmy Astor tworzymy jedyny chyba w BNI Power Team IT sektora przemysłowego. Wciąż poznajemy techniki skutecznego networkingu, zdobywamy doświadczenie, budujemy kapitał zaufania. Mamy nadzieję, że dzięki naszemu wkładowi w Grupę stajemy się istotnym partnerem dla członków BNI.

*Krzysztof Sulikowski  
Roboty Przemysłowe  
www.robotyprzemyslowe.eu  
BNI Kings, Kraków*

## Grupy BNI Polska

więcej informacji na [www.bnipolska.pl](http://www.bnipolska.pl)

Bielsko-Biała		
BNI Bielsko-Biała*	Ewa Salomon	ragos@ragos.com.pl
Bydgoszcz		
BNI Eagles	Marcin Radomski	kancelaria@radomski-legal.pl
BNI Brda*	Artur Sójka	sojka@bnipolska.pl
Częstochowa		
BNI Jura*	Dariusz Frączek	fraczek@bnipolska.pl
Gdańsk		
BNI 3City*	Maria Kompanowski	kompanowski@aol.com
Katowice		
BNI Meridian	Ewa Salomon	ragos@ragos.com.pl
BNI Senator	Iwona Seweryn	agencja7@o2.pl
BNI Silesia	Artur Ragan	ragana@workexpress.pl
BNI Victoria*	Klaudia Rosa	klaudiarosa@interia.eu
Koszalin		
BNI Koszalin*	Łukasz Mociun	l.mociun@gmail.com
Kraków		
BNI Dragons	Jacek Gruszczyński	jacek@pracowniaregister.pl
BNI Kings	Paweł Pawul	pawel@fabrykamagika.pl
Lublin		
BNI Lublin*	Krzysztof Marcinkowski	k.marcinkowski@ex-libris.pl
BNI Lublin II*	Krzysztof Marcinkowski	k.marcinkowski@ex-libris.pl
Łódź		
BNI Connectors	Piotr Pawelski	piotr@multiinvestment.pl
BNI Synergia*	Grzegorz Ziemiakowicz	gz@go3.pl
Olsztyn		
BNI Olsztyn*	Jacek Marszewski	jacek.marszewski@zmiana.pl
Opole		
BNI Opole*	Mariusz Drażyk	mariusz.drazyk@wp.pl
Poznań		
BNI Poznań*	Monika Kasprzyk	monika.kasprzyk@bnipolska.pl
Rybnik		
BNI Rybnik*	Danuta Orawski	orawski@bnipolska.pl
Rzeszów		
BNI Rzeszów*	Łukasz Frączek	l.fraczek@bnipolska.pl
BNI Rzeszów II*	Magdalena Myczko	myczko@bnipolska.pl
Świdnica		
BNI Świdnica*	Krzysztof Pilch	krzysztof.pilch@stolgraf.pl
Tarnów		
BNI Tarnów*	Lilianna Kupaj	lkupaj@fbszkolenia.pl
Toruń		
BNI Anioły	Lech Werner	wernet@o2.pl
BNI Toruń II*	Bartłomiej Radomski	radomski@bnipolska.pl
Warszawa		
BNI Belweder	Dagmara Orkus	dagmara@bnipolska.pl
BNI Champions	Anna Osińska	anna@pce.com.pl
BNI ExpatNet*	Ewa Miłaszewska-Choina	ewa@bnipolska.pl
BNI Praga*	Piotr Mazurowski	pm@bnipolska.pl
BNI Stars	Rafał Kosiński	rafal.kosinski@realfinance.pl
BNI Tigers*	Witold Antosiewicz	witold@bnipolska.pl
BNI Wspólna	Grażyna Tarczoń	grazyna.tarczon@data.pl
Wrocław		
BNI Platinum	Wojciech Bednarek	wojciech.bednarek@finamo.pl
BNI Marketwest*	Andrzej Stacherski	as@ideanorth.pl

\* grupa w trakcie tworzenia

### 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



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 92 96, [www.bnipolska.pl](http://www.bnipolska.pl)  
Redaktor naczelny: Grzegorz Turniak, [turniak@bnipolska.pl](mailto:turniak@bnipolska.pl)  
Redaktor wydania: Jowita Dagmara Orkus, [dagmara@bnipolska.pl](mailto:dagmara@bnipolska.pl)  
Produkcja: Pracownia Register (BNI Dragons), [www.pracowniaregister.pl](http://www.pracowniaregister.pl)  
Druk: Drukarnia aARA (BNI Kings), [www.aara.pl](http://www.aara.pl)