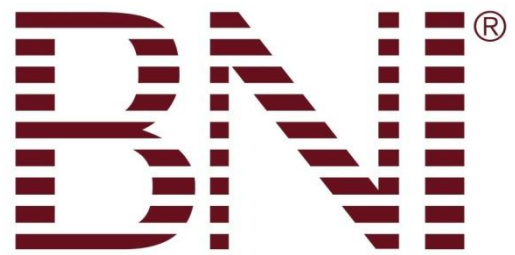


Programa de Mentores

Manual de Suporte



BNI CENTRO

Programa de Mentores:
8 Ferramentas - 8 Semanas



O Programa de Mentores está desenhado para ajudar os membros a experimentarem mais sucesso e sentirem-se parte do grupo mais cedo.

MUITO IMPORTANTE: Todos os novos membros serão atribuídos a um Mentor para as primeiras 8 semanas de afiliação. As 8 semanas iniciam-se na data da apresentação ao grupo.

SUMÁRIO DOS PAPÉIS PRINCIPAIS

Coordenador de Mentores _____ Nomeado pelo Vice-Presidente para todos os novos membros e para membros existentes que queiram/necessitem de ajuda suplementar.

Mentor _____ Um membro positivo e produtivo que dá um bom exemplo e que tenha sido membro há pelo menos 6 meses. (Em grupos recém formados os membros iniciais mentorizam os novos membros).
Treina o Mentorado ajudando-o a tornar-se um membro produtivo e valorizado mais depressa.

Mentorado _____ Novos membros ou membros existentes que queiram ou precisem de treino adicional.

COMO DETERMINAR UM MENTOR?

- A relação entre o mentor e o mentorado deve ser benéfica para ambos os membros.
- Quando estivermos a corresponder membros considerem o seguinte:
 - Power Team/Esfera de Contacto – Estabelece os fundamentos para ajuda mútua nos negócios de ambos, ajudando a construir a equipa e ajudando o novo membro a sentir-se produtivo de imediato.
 - Personalidade
 - Nível de conforto entre os dois membros.

MUITO IMPORTANTE: Peça permissão ao Mentor que tem perspectivado antes de fazer uma atribuição.

8 FERRAMENTAS – 8 SEMANAS

TEMÁTICAS

- | | |
|-------------|--------------------------------|
| - 1ª Semana | Perfil GAINS e BNI Connect |
| - 2ª Semana | 1-a-1, e Lista dos 40 |
| - 3ª Semana | Referências |
| - 4ª Semana | Apresentações |
| - 5ª Semana | Visitas |
| - 6ª Semana | ONF (obrigado negócio fechado) |
| - 7ª Semana | Formações e Substitutos |
| - 8ª Semana | Testemunhos |
-

TÓPICOS DE AJUDA

1ª SEMANA

DATA: __/__/____

Perfil GAINS e BNI Connect

- O perfil é como se tratasse do nosso curriculum, mas mais profissional
- Dado que a nossa vida privada e profissional vai evoluindo, devemos atualizá-lo com frequência
- Na parte mais específica do GAINS, devemos evidenciar os nossos objetivos de forma a ajudar os colegas e saberem como nos podem ajudar
- O BNI Connect é uma plataforma social online exclusiva para os membros do BNI, e uma ferramenta estupenda para quem quer fazer negócios fora da zona geográfica
- Simular uma entrada no Connect (<https://www.bniconnectglobal.com>)
- Preencher no Connect o perfil completo do mentorado
- Explicar o motor de busca da ferramenta

2ª SEMANA

DATA: __/__/____

1 a 1, e Lista dos 40

- É a ferramenta mais importante – motor de arranque para que tudo funcione
- No mínimo, todas as semanas, temos de conseguir 2 reuniões 1 a 1. Agendar com o Mentorado a Formação de 1a1's.
- Enviar o perfil GAINS, no mínimo 2 dias antes da reunião 1 a 1, e enviar no início para todos os membros
- Ter em atenção que o perfil GAINS, deve estar atualizado
- Deve ser efetuado nas instalações do membro a ser visitado, caso não tenha instalações podem reunir noutro local, não deve ser um café nem um restaurante. Para que resulte devem reunir num local onde exista silêncio e possa ser um ambiente mais formal/profissional (Ex: hotel)
- Aproveitar a mesma reunião para fazer 1 a 1 para os dois membros, dado que o Mentor tem maior experiência nestas reuniões e poderá partilhar a sua experiência
- Para facilitar o processo de referenciação, também é importante partilhar a lista de Clientes, ou no mínimo a lista dos 40 nomes
- **MARCAR COM MENTORADO UMA VISITA A UM GRUPO CORE, nos primeiros 30 dias como membro**, é uma excelente fonte de informação/formação para o novo membro.

3ª SEMANA

DATA: __/__/____

REFERÊNCIAS

- Se durante as apresentações de até 60 segundos, numa reunião estruturada, tomarmos atenção aos pedidos específicos e registarmos na ficha técnica, ser-nos-á mais fácil identificar algumas oportunidades de negócio.
- Disponibilizar a lista de 40 nomes (podendo não facultar os contatos) aos colegas quando dos 1 a 1 ou na data da nossa apresentação, ajuda a que os colegas identifiquem alguns dos nossos nomes como boas referências para eles
- Quando recebemos uma referência, devemos de seguida agradecer-lá e fazer o follow up 360° (quando recebemos, quando marcamos a reunião, quando fazemos a reunião, quando obtemos resultado, fechado ou não, e quando fazemos o ONF)
- Ser específico no pedido de referência irá aumentar a capacidade dos nossos colegas nos referenciarem junto de potenciais clientes
- Ser específico nos casos de sucesso, ajuda a identificar referência para o outro, e credibiliza o nosso nível de serviço
- Mostrar ao máximo de pessoas os cartões dos nossos colegas (a nossa enxada)
- Perguntar aos nossos parceiros de grupo com quem querem eles falar
- Todas as semanas falar com membros diferentes
- Ser promotor de negócios e não reator
- Chegar antes das 6h30m para fazer networking
- Nunca esquecer o princípio Givers Gain
- Mostrar como se preenche um talão de Referência

4ª SEMANA

DATA: __/__/____

APRESENTAÇÕES

- Devemos antes de mais, saber que um dos momentos mais altos da reunião estruturada, é o momento dos nossos 60 segundos
- Ter consciência do valor dessa oportunidade, faz com que tenhamos a necessária preparação que o momento obriga e merece
- O conteúdo e a nossa atitude devem ter em conta que estamos a falar para a nossa equipa de vendas, que é uma equipa muito exigente e muito forte
- Ensinamos que ***falhar a preparação é prepararmo-nos para falhar***
- Os tempos da apresentação dividem-se em:
 - Nome e atividade,
 - Pedido de referencia, **(específico)**
 - Caso de sucesso, **(específico)**
 - Garantias,
 - Terminar com nome e atividade
- O nome é sempre o nome do membro (vendemos a nossa imagem) a empresa é secundária
- Ser o mais específico possível e podemos sempre pedir até 2 nomes de empresas/pessoas/decisores
- Fazer com o mentorado uma lista de 20 nomes/empresas/entidades que ele irá usar para pedir como referência nas próximas semanas como membro.
- O caso de sucesso, específico, ajuda a credibilizar mas ajuda também os colegas membros a saber que clientes temos facilidade em referenciá-los.
- Garantias são as qualificações ou anos de atividade, podem também ser referidos os certificados ou alvarás, ou até mesmo uma garantia escrita
- Para que possamos ser facilmente recordados, teremos de usar uma frase (slogan) gancho de memória, e ou um objeto auxiliar, algo que nos relacione diretamente com o que fazemos
- Quanto mais curtas e objetivas melhor (ideal até 35'')
- Se temos vários serviços ou produtos, então podemos em cada semana apresentar um ou uma família de produtos, sejam objetivos e diretos

5ª SEMANA

DATA: __/__/____

VISITAS

- Explicar o Processo de Convite
- Traga visitas todas as semanas, de preferência qualificáveis (atividades não bloqueadas no Grupo)
- As visitas dão ânimo à sala
- Podem ser candidatos a integrar o grupo
- Podem responder aos pedidos de referência
- Podem conhecer outras pessoas que queiram conhecer o grupo
- Essas pessoas ficam a conhecer o BNI e o nosso grupo (cada um dos empresários), isso vai ajudar-nos na nossa imagem inclusivamente fora do ambiente BNI
- As visitas que ficam membros servem para premiar quem as convida
- As visitas qualificáveis contam e influenciam os Semáforos
- As visitas aumentam o potencial de negócios do grupo

6ª SEMANA

DATA: __/__/____

ONF (obrigado negócio fechado)

- Nada do BNI faria sentido se não existissem negócios fechados
- Devemos sempre agradecer o que fazem por nós
- O valor a considerar é sempre o valor total faturado, ou seja, incluindo o IVA (valor total que recebemos)
- Oficializar serve para reconhecer mas também para a estatística
- Os ONF também influenciam, e muito, os Semáforos
- Mostrar como se preenche um talão de ONF

7ª SEMANA

DATA: __/__/____

FORMAÇÕES E SUBSTITUTOS

- As formações, além de gratuitas, são obrigatórias
- No BNI temos como objetivo que cada um dos Membros assista no mínimo a 6 formações, em cada semestre (ver objetivo do grupo).
- Existem vários módulos, o mais importante e basilar é o PSM - Programa Sucesso para Membros, onde se ensina quais as ferramentas e como funciona tudo no BNI (levar o mentorado a marcar o PSM, caso ainda não o tenha frequentado). O PSM tem de ser frequentado nos primeiros 60 dias da sua afiliação como Membro.
- As outras são mais específicas, acerca de: Networking, Apresentações, Referências, BNI Connect, e outras mais avançadas
- Planear a nossa presença de acordo com a agenda anual de formações (entregar se o mentorado ainda não a tiver)
- Ser pontual, inscrever-se e assistir com atitude positiva e pronto para aprender
- Explicar que o momento das formações é também um excelente momento de Networking com os membros de outros grupos por isso deve-se chegar de preferência 15 minutos antes da hora da formação.
- Os nossos Substitutos devem ser preparados e por essa razão devem também frequentar as formações, no mínimo o PSM
- Dado que o primeiro pilar é a pontualidade e presença, desde o primeiro dia devemos ter preparado o nosso substituto, para não termos falta nem problemas que advêm das nossas ausências.
- Trazer o Substituto a, pelo menos, uma reunião

8ª SEMANA

DATA: __/__/____

TESTEMUNHOS*

- Os testemunhos escritos são uma extraordinária ferramenta pois permite-nos agradecer publicamente uma ação profissional relevante que um colega membro fez por nós mostrando a nossa gratidão.
- Reconhecer os melhores networkers do grupo e dar-lhes uma distinção perante todo o grupo
- Sermos seletivos, mas não demasiado “poupadinhos”
- Um diploma por escrito, com o nosso nome e logótipo, o nome do distinguido e sempre emoldurado
- Esta também pode ser uma forma de publicidade gratuita da nossa empresa do colega, pois supostamente vai pendurar a moldura num local de acesso social ou no próprio Gabinete.

ORIENTAÇÕES

O Quadro de Valores ajuda-nos a resumir a atividade e desempenho de cada Mentorado.

As Apresentações de até 60 “ são avaliadas todas as semanas pelo Mentor de cada Mentorado, com a ajuda e auxilio do coordenador de mentores.

A escala de avaliação e pontos é:

- 1 Ponto - Se usou gancho de memória
- 1 Ponto - Se completou a apresentação no tempo
- 1 Ponto - Se foi específico no pedido de referência
- 1 Ponto - se foi específico no caso de sucesso

No máximo o mentorado pode ter 4 pontos por cada apresentação.

AVALIAÇÃO DAS APRESENTAÇÕES DE 60''

Mentor: _____

Mentorado: _____

Semanas em Análise	Gancho de Memória	Apresentação dentro do Tempo	Foi específico no pedido de Referências	Foi específico no caso de Sucesso	TOTAL
	Sim (1) / Não (0)	Sim (1) / Não (0)	Sim (1) / Não (0)	Sim (1) / Não (0)	
1ª Semana					
2ª Semana					
3ª Semana					
4ª Semana					
5ª Semana					
6ª Semana					
7ª Semana					
8ª Semana					

Que dados do Mentorado deve reportar SEMANALMENTE ao Coordenador de Mentores durante o processo?

- N.º de 1a1's
- N.º de visitas trazidas à reunião
- N.º de referências passadas
- Quanto foi agradecido ao Mentorado na reunião em questão, ONF
- Quantas formações efectuou

Após a recepção destes dados, o Coordenador de Mentores emitirá e enviará um mapa com todos os contributos do mentorado, podendo-se desta forma avaliar a evolução e progressão. (ex. Página seguinte).

Exemplo:

PROGRAMA DE MENTORES - QUADRO DE VALORES - 8 SEMANAS



MEMBRO	MENTORADO POR.	Apresentações										Valores Atuais - Palms					Objetivos Grupo /Membro					Valores Atingidos					Desvio				
		1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	T	1-a-1	Visitas	Refs	ONF	UF's	1-a-1	Visitas	Refs	ONF	UF's	1-a-1	Visitas	Refs	ONF	UF's	1-a-1	Visitas	Refs	ONF	UF's	
Liliana Silva	Paulo Correia	1	2	3	4					10	8	2	24	5,000	2	8	2	24	5,000	2	8	2	24	5,000	2	0	0	-1	-1,000	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0																0	0	0	0	0	
Nome do Membro	Nome do Mentor									0											</										

AVALIAÇÃO FINAL

Nome do Grupo: _____

Data de Adesão/Renovação: _____

Membro: _____

Mentor: _____

Actividade: _____

Telefone: _____

CRITÉRIO	PERÍODO	AVALIAÇÃO Sim (1), Não (0)	Objetivo Grupo
Perfil GAINS	1ª Semana		N/A
BNI - Connect editado com o respectivo GAINS	1ª Semana		N/A
1-a-1 realizado (Mentor/Mentorado)	2ª Semana		N/A
Lista dos 40	2ª Semana		N/A
Total de 1-a-1's efetuados (> = objetivo Grupo)	8ª Semana		
Referências Dadas até à data (> = objetivo Grupo)	8ª Semana		
% Referências que se transformaram em Negócios (> =30%)	8ª Semana		
Apresentações (ver escala) 0,25 por cada ponto de avaliação (max. 1) *	8ª Semana		
Número de Visitas que trouxe desde que fui aceite como membro (> = objetivo Grupo)	8ª Semana		
Número de Visitas que se tornaram membros (> = objetivo Grupo)	8ª Semana		
Total de ONF's (> = objetivo Grupo)	8ª Semana		
Formações Frequentadas (1=2 formações)	8ª Semana		
Tenho Substituto	8ª Semana		
AUTO-AVALIAÇÃO	SIM	POUCO	NAO
As minhas aptidões de apresentação melhoraram			
Estou mais à vontade para falar em frente a grupos			
Estou a começar a estabelecer relações de referência fortes			
Estou satisfeito com a minha adesão ao BNI			
Gostaria de assumir um lugar na Equipa de Liderança			
Gostaria de ser Mentor			

Na tabela abaixo poderá avaliar o seu Mentor.

No que respeita aos itens mencionados em “Avaliação da Mentoria” o seu Mentor foi: Pouco explícito, Satisfatório, Bom ou Excelente?

Avaliação da Mentoria	Pouco explícito	Satisfatório	Bom	Excelente
Perfil GAINS				
BNI - Connect editado com o respectivo GAINS				
1-a-1 realizado (Mentor/Mentorado)				
lista dos 40				
Referências				
Apresentações				
Visitas				
ONF's				
Formações				
Substituto				
Testemunhos				

Data: _____

Assinatura do Mentorado

Assinatura do Mentor