

**A BNI filozófiája:** „Aki ad, az nyer! ®”. A BNI lehetőséget biztosít tagjai számára, hogy megosszák egymással kapcsolati tőkéjüket, tudásukat és ezáltal segítsék egymást.

**Víziónk,** hogy megváltoztatjuk a magyar üzleti életet és egy pozitívabb, profibb, együttműködőbb eredményesebb üzleti környezetet hozunk létre, az „Aki ad, az nyer! ®” filozófia szellemében. A BNI magyarországi szervezete olyan tagokból és vezetőkből áll, akik sikeres és sikerorientált üzletemberek. Céljuk az általuk képviselt cég, tagtársaik vállalkozásainak, valamint a szervezet fejlődésének és növekedésének elősegítése.

**Küldetésünk** évről évre növelni tagjaink számát és sikerét, akik a networking eszközeivel, jutalékok nélkül, egymást segítve, kiemelkedő eredményeket érnek el, és büszkén képviselik ezt a magyar üzleti életben.

Egy olyan országosan kiterjedt és jól működő üzleti sikerközösséget építünk, ahol a tagok elkötelezettek a magas minőségű és valós igényen alapuló üzleti kapcsolatokat iránt.

A BNI ÁSZF-e, ADATKEZELÉSI szabályzatát és egyéb infókat a honlapunkon lehet elérni.

A BNI ETIKAI KÓDEXE:

1. Az általam megadott áron és minőségben biztosítom termékeimet, szolgáltatásaimat.
2. Őszinte leszek a tagokkal és nekem ajánlott partnereikkel.
3. A tagokkal és ajánlott partnereikkel jóindulatot és bizalmat építek.
4. Felelősséget vállalok, hogy utánkövetem a kapott üzleti ajánlásokat.
5. Tartom magam a szakmám etikai irányelveihez.
6. Pozitív és támogató magatartást tanúsítok a tagok és a BNI igazgatók felé.

A BNI ALAPÉRTÉKEI:

1. „Aki ad, az nyer! (R)” kultúra minden szinten
2. Állandó minőségi kapcsolatépítés
3. Képzések és oktatás, avagy egy élethosszig tartó tanulás
4. Tradíció és innováció
5. Pozitív hozzáállás
6. Elismerés
7. Számonkérhetőség

### **Működési szabályzat**

M1. Egy BNI csoporthoz **egy adott szakterületnek csak egy képviselője** csatlakozhat. Ha a szakterületekkel kapcsolatban konfliktus merülne fel, a végső szót a csoport tagbizottsága mondja ki.

M2. A tagoknak a csoportban **fő foglalkozásukat**, nem részmunkaidős tevékenységüket kell képviselniük.

M3. A heti találkozók hossza pontosan 90 perc. A tagoknak pontosan kell érkezniük, és a találkozó teljes időtartamára maradniuk kell.

M4. Egy személy egyszerre csak egy BNI csoportnak lehet a tagja. Egy BNI tag (személyes közreműködő) nem lehet tagja másik szervezetnek, amely - szervezeti vagy csoport szinten - egy foglalkozási területről csak egy tagot engedélyez, és amelynek elsődleges célja, hogy üzleti ajánlásokat/lehetőségeket

közvetítsen – ennek oka, hogy ez lényegesen csökkenti a tagok csoportjuk iránti elkötelezettségét. **A tagbizottság köteles ezt a rendelkezést érvényre juttatni.**

**M5. A tagok találkozón való részvétele döntő fontosságú a csoport sikere szempontjából.** Ha egy tag nem tud részt venni egy találkozón, helyettest küldhet maga helyett (olyan embert, aki nem tagja a csoportnak), amely így nem számít hiánynak. Egymást követő hat hónapban három hiányzás megengedett a találkozóról, ennél több hiányzás esetén a tag szakterületét és pozícióját a csoport tagbizottsága meghirdetheti.

M6. A tagok felé elvárás, hogy minősített üzleti ajánlásokat és látogató vendégeket hozzanak BNI csoportjukba. A csoportok saját hatáskörben meghatározhatják a hozott vendégek és üzleti ajánlások minimális számát, amely szükséges az adott csoportban a tagság fenntartásához.

M7. A BNI csoportjainak találkozóján egy adott vendég egymást követő hat hónapban maximum két alkalommal vehet részt.

M8. A heti főelőadónak kötelező egy kisebb ajándékot hozni a találkozóra, amelyet azután azon tagok között sorsolnak ki, akik aznap vendéget vagy üzleti ajánlást hoztak.

**M9. Távolmaradás csak egészségügyi okból engedélyezett,** maximum 8 hétig, a tagbizottság előzetes engedélyével, abban az esetben, ha a **tagdíj a vonatkozó időszakra ki lett fizetve,** és a tag kísérletet tett arra, hogy találjon valakit, aki betölti a helyét a betegség ideje alatt. A tagság nem szünetel a távollét idején, hanem folyamatos.

M10. Ha egy jelentkező szakterülete bármilyen módon ütközik egy csoporttag szakterületével, a csoporttag felelőssége azt – **a jelentkező tagságának elbírálása, és taggá avatása előtt, írásban** – jelezni a csoport tagbizottságánál. Ha ezt nem teszi, a tagbizottság feltételezi, hogy nincsen ütközés.

M11. Azon tagoknak, akik szeretnék a képviselt szakterületükön változtatni, új jelentkezési lapon szakterület váltási kérelmet kell benyújtaniuk, és csoportjuk tagbizottságától jóváhagyást kell kapniuk a képviselt szakterületük megváltoztatására.

M12. Ha probléma merül fel egy taggal kapcsolatban, annak üzleti magatartása vagy a csoport iránti elkötelezettsége alapján, a tagbizottság, saját belátása szerint, próbaidőre bocsáthatja a tagot.

M13. Egy tag szakterületét és pozícióját a tagbizottság meghirdetheti, ha nem tartja be a BNI szabályzatában és/vagy etikai kódexében foglalt rendelkezéseket. Azaz az adott közösség/adott BNI csoport nem kíván vele a továbbiakban a csoport keretein belül együttműködni, így a tag nem vehet részt a további találkozóján a csoportnak. Tagbizottság esetleges hiányában a csoport vezetőség vagy a BNI jár el. A döntés az adott taggal való közlése előtt a fejlesztési igazgató ellenőrzi, hogy a folyamat a vezetőségi kézikönyv szerint történt-e, és csak ez után engedélyezi a döntést. Amennyiben a folyamat a szabályok szerint zajlott, a meghirdetés megtörténhet. Abban az esetben pedig, ha eltérést talál, utasítja a tagbizottságot a tagság újrabírálására a vezetőségi kézikönyvben meghatározott folyamatok szerint.

A meghirdetett tag érvényben lévő tagsági idejének lejártával a tagsága automatikusan megszűnik. Lehetősége van újra jelentkezni az új jelentkezőkre vonatkozó feltételek szerint.

M14. Amennyiben a vezetőségi tisztviselők mandátumuk alatt minden a vezetőségi megállapodásban vállalt kötelezettségüknek eleget tesznek, további, a BNI által nyújtott egyedi képzéseken vehetnek részt. A csoport vezetőségének (elnök, alelnök, titkár) tisztségük elvállalása előtt el kell fogadniuk a vezetőségi megállapodásban szereplő feltételeket, illetve posztjuk betöltését megelőzően vezetőségi

képzésen kell részt venniük. Tisztségük időszaka alatt pedig teljesíteniük kell minden beszámolási és más, a pozíciójukkal járó kötelezettséget.

M15. Tagbizottság hiányában, annak megalakulásáig, a vezetőség látja el a tagbizottság feladatait.

M16. A BNI taglistáinak célja, hogy segítsék az üzleti ajánlások adását, ezért a tagok adatait előzetes beleegyezésük nélkül más célokra (pl. e-mail, vagy postai DM küldemények küldése stb.) nem szabad felhasználni. A BNI tagok ugyanakkor hozzájárulnak, hogy sikerük érdekében a BNI-től időközönként leveleket, e-maileket, hívásokat stb. fogadnak.

M17. A jelentkezéstől számított első 30 napban minden új BNI tagnak kötelező részt venni az ún. sikeres tag tanfolyamon (STT). A tagoknak kötelező a sikeres tag tanfolyamot évente minimum egyszer megismételni (a tagságukat évfordulókor folytatni szándékozó tagoknak az évfordulót megelőző 60 napos időszakban kötelező részt venni a tanfolyamon, ez feltétele a tagság fenntartásának). Amennyiben a tagok a megadott határidőn belül ezt elmulasztják, helyüket a tagbizottság meghirdeti. A tagok a csoportjukban csak érvényes STT részvétel birtokában lehetnek heti főelőadók.

M18. A szabályzat rendelkezései változhatnak. Minden változási javaslatot először a International Board of Advisors mérlegel.

M19. A hagyományos BNI nyomtatványok kivételével a tagok nem jogosultak a BNI szellemi tulajdonának (pl. logók, védjegyek, elnevezések, szlogenek, szerzői jog által védett egyéb anyagok stb.) használatára gyártásuk, elosztásuk, eladásai, piaci értékesítéseik érdekében vagy bármely termék vagy szolgáltatás reklámozása során vagy a BNI szellemi tulajdonának egyéb más módon történő használatára a BNI illetve a megfelelő nemzeti hivatal előzetes írásbeli hozzájárulása nélkül. A tagok a BNI Branding Előírásoknak megfelelő szabályokat kötelesek betartani minden engedélyezett használat során. Ezen rendelkezés alól kivételt képez a BNI PROUD LOGÓ használata.

### **Adminisztrációs szabályok**

A1. A szervezetbe való belépés regisztrációs- és tagdíjhoz, a tagság folyamatos fenntartása éves tagsági díj fizetéshez kötött. Az érvényes összegekről a csoport titkára ad tájékoztatást. A jelentkező vagy tag köteles a BNI díjbekérője alapján a díjakat a jelentkezési adatok BNI-hoz való benyújtását követő 3 munkanapon belül rendezni a BNI díjbekérőjén meghatározott számlaszámra és ezt a csoport titkárának jelezni. A tagsági díj és a regisztrációs díj – valamint bármilyen egyéb díj - megfizetésének az minősül, ha az adott összeg megérkezett a BNI számlájára.

A2. A BNI bármely városban vagy közösségben létrehozhat csoportokat, ahol az emberek „ajánlásra épülő üzletek” kialakítása, fejlesztése iránt érdeklődnek. Továbbá a BNI fenntartja a jogot, hogy egynél több csoportot alapítson egy közösségen vagy városon belül, ahol a BNI szolgáltatásaira igény van.

A3. Az éves tagdíj évente fizetendő. A tagdíj befizetése minimum 30 nappal a tagi évforduló dátuma előtt esedékes, azaz tagdíj befizetése a tagi évforduló dátuma előtti hónapot megelőző hónap utolsó napjáig esedékes. Későbbi fizetés esetén pótdíj kerül kiszabásra, melynek aktuális mértékét az ÁSZF és a díjbekérő tartalmazza. *(Pl. november 1. forduló esetében pótdíjmentesen szeptember utolsó napjáig lehetséges befizetni.)* Ha a tagdíj az évfordulót követő 3 napos időszakon belül nem kerül kiegyenlítésre, a tagot kizárják a BNI szervezetéből, s ez esetben az újrjelentkezés már csak a regisztrációs díj újbóli megfizetésével lehetséges.

A4. A BNI tagságra jelentkezés elfogadásától a tagdíjak nem visszatéríthetőek, kérésre azonban igazolás adható ki a fel nem használt időszakról.

A5. A tagdíjak nem ruházhatóak át egyik személyről/jogi személyről a másikra, kivéve, ha a tagdíjat cég fizette be, és egy másik alkalmazottját delegálja a jelenlegi helyett. Az új jelentkező tagságát ebben az esetben is először a tagbizottságnak kell jóváhagynia.

A6. A BNI egy marketingszolgáltatás, amelyet a BNI Global LLC. biztosít. A BNI vagy annak bármely franchise-ja fenntartja a jogot, hogy egy tag részvételét a programban megszüntesse.

A7. Amennyiben egy tag áthelyezését kéri egyik csoportból a másikba, először áthelyezési kérelmet kell benyújtania, majd pedig új jelentkezési lapot nyújt be annak a csoportnak a tagbizottságához, ahová áthelyezését kérte. Ha az áthelyezés alatt álló tag előre befizetett tagdíja nem éri el a 12 hónapot, átjelentkezéskor ki kell fizetnie az éves tagdíjat. Ha kérelmét elfogadták, a fennmaradt tagságának idejéhez az új 12 hónap hozzáadódik.

### **Csoport útmutató**

C1. Egy másik csoport találkozásán látogatóban lévő tagok kötelesek a meglévő BNI tagságukat jelezni.

C2. A látogatóban lévő tagok nem mondhatnak olyasmit, vagy tehetnek olyan lépést, amely az adott csoport valamely tagjával konkurál.

C3. A csoportnak fokozottan óvatosnak kell lennie, amikor olyanok számára ad át üzleti ajánlást, akiket nem ismer. Ez a találkozójukra ellátogató más csoportok tagjaira is érvényes.

C4. A látogatóban lévő tagoknak is ki kell fizetniük saját részvételi díjukat.

C5. Egy másik csoport felkeresése előtt a látogatónak telefonon értesítenie/egyeztetnie kell az adott csoport elnökével.

C6. A látogatóba érkező tag (személyes közreműködő) egymást követő 6 hónapban maximum kétszer látogathat el egy adott másik BNI csoportba.

C7. „Csak tagok” találkozót nem ajánlott tartani. Ilyen csak egy évben kétszer lehetséges, és a csoport vezetőségének előzetesen írásban kell jóváhagyást kérni a fejlesztési igazgatótól.

C8. Három típusa van a találkozók módosításának: a BNI szervezet előre megtervezett módosítása miatti (összevont rendezvények stb.), a vészhelyzet miatti, illetve a tervezett törlés. Más ok nem elfogadható találkozó törlésére. Ezeket a csoport fejlesztési igazgatójával minden esetben egyeztetni kell és előzetes engedélyét kell kérni.

C9. Vészhelyzet miatt bekövetkezett lemondásnak minősül a tagok hibáján kívüli esemény miatti törlés, mint például a kirívóan rossz időjárás. A csoportnak ilyen esetekre kell, hogy legyen egy értesítési terve a tagok és a meghívott vendégek hatékony eléréséhez. A találkozó elmaradásáról szóló döntés megszületését követően a lehető legrövidebb időn belül értesíteni kell a fejlesztési igazgatót is.

C10. A hiányzások, késések és korai távozások kevesebb üzleti lehetőséget jelentenek a tagok számára, ezért a csoport tagbizottsága a rendszeresen későknek, illetve korán távozóknak, írásbeli figyelmeztetést adhat. Ha ennek ellenére a probléma továbbra is fennáll, a tagbizottság a tag helyét meghirdetheti.

C11. Helyettesítőként számba jöhetnek például: saját vevőkör tagjai, ügyfelek, páciensek, barátok, illetve potenciális érdeklődők, kollégák.

C12. A helyettes elsődleges célja a távollévő tag képviselete. A BNI a helyettesítők minimális használatát javasolja - például, hogy a találkozók többségében egy hónapban a személyes közreműködőnek kell jelen lennie, nem pedig a helyettesítőnek.

C13. A tagoknak értesíteni kell a csoportot a helyettesítőről, hogy a vendégfogadók támogatni tudják.

C14. A tag elfogadja, hogy csak az a szakterületet képviseli, melyet alapján a tagbizottság felvette a csoportba.

C15. Ha a csoport egy tagja multi-level marketinggel foglalkozik, beszélhet termékeiről és szolgáltatásairól. Nem említheti a multi-level marketing rendszerhez való csatlakozásból származó előnyöket, és nem keresheti meg ezzel a csoportba érkező vendégeket.

ADATKEZELÉSI TÁJÉKOZTATÓ- <http://bni-hungary.com/hu-HU/adatkezelesi-tajekoztato>

ÁSZF - <http://bni-hungary.com/hu-HU/aszf>