

Het INSGA-formulier

Zo bereid je een 1-op-1 voor die echt wat oplevert

In BNI gebruiken we de GAINS-structuur voor 1-op-1 gesprekken. Een prima lijstje, maar na duizenden netwerkgesprekken weet ik: de volgorde klopt niet. Begin niet met je doelen en successen, dat voelt als een verkooppraatje. Draai het om: eerst de mens, dan de business. Dat is INSGA.

Vul dit formulier voor jezelf in en stuur het voor je 1-op-1 naar je gesprekspartner. Ben je BNI-lid? Vul dan ook je WINST-profiel in op BNI Connect.

I Interesses (Interests)

Wat houdt je bezig buiten het werk? Welke hobby's en interesses heb je?

Tip: Mensen werken graag samen met anderen met dezelfde interesses. Gedeelde interesses zijn de snelste weg naar een klik.

N Netwerken (Networks)

Van welke netwerkgroepen ben je lid, online en offline?

Tip: Elkaar volgen, liken en verbinden op sociale media schept vertrouwen en vergroot je zichtbaarheid.

S Technieken (Skills)

Welke vaardigheden, talenten en capaciteiten bezit je?

Tip: Hoe meer je gesprekspartner weet over wat jij kunt, hoe groter de kans op een rake aanbeveling.

G Wensen (Goals)

Welke zakelijke, privé- en netwerkdoelen heb je gesteld? Waarom zijn ze belangrijk en wanneer wil je ze bereikt hebben?

Tip: De beste manier om vertrouwen te winnen, is een ander helpen zijn of haar doelen te bereiken.

A Successen (Accomplishments)

Welke successen heb je behaald? Waar ben je trots op?

Tip: Je kennis, kunde en waarden zijn af te leiden uit je successen. Deel ze, dat versterkt je geloofwaardigheid.

HERBERT DENK

professioneel netwerker

Mijn INSGA-profiel

Ingevuld door: _____

I

Interesses *(Interests)*

N

Netwerken *(Networks)*

S

Technieken *(Skills)*

G

Wensen *(Goals)*

A

Successen *(Accomplishments)*
