

BNI Aanvraag Lidmaatschap

EN/OF IN TE VULLEN DOOR ALLE LEDEN BIJ WIJZIGING VAN CHAPTER OF SPECIALISATIE

1 GEGEVENS AANVRAGER

Naam aanvrager _____

Bedrijfsnaam _____

Bedrijfsadres _____

Postcode _____

Plaats _____

Factuuradres (indien anders) _____

Postcode _____

Plaats _____

Website _____

Telefoon _____

E-mail _____

Mobiel _____

Naam chapter _____

Datum _____

Beschrijving van uw product of dienst (zo concreet mogelijk) _____

Aangevraagde (beroeps)specialisatie _____

Uitgenodigd door _____

2 AANVRAAGPROCEDURE

| | | | |
|-------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| S.v.p. aankruisen | <input type="checkbox"/> 5 jaar | <input type="checkbox"/> 2 jaar | <input type="checkbox"/> 1 jaar |
| Leden Succes Programma | € 299,00 | € 299,00 | € 299,00 |
| Lidgeld | € 4.999,00 | € 2.499,00 | € 1.399,00 |
| + BTW 21% | € 1.112,58 | € 587,58 | € 356,58 |
| Totaal | € 6.410,58 | € 3.385,58 | € 2.054,58 |
| <i>Jaarlijkse investering</i> | <i>€ 1.059,60</i> | <i>€ 1.399,00</i> | <i>€ 1.698,00</i> |

Uw BTW-nummer _____

Betalingswijze:

Kredietbrief van BNI

Factuur

NA TOELATING TOT BNI VINDT GEEN TERUGBETALING PLAATS

Voor de algemene voorwaarden, verwijzen wij u naar de achterzijde van dit document. In aanvulling op bovengenoemde kosten betalen BNI leden een bijdrage in de kosten voor zaal en ontbijt van de wekelijkse bijeenkomsten

BNI respecteert de privacy van de door aanvrager verstrekte gegevens. BNI beheert de gegevens samen met BNI Worldwide Development Limited, Network Organization Benelux Limited en de Sub-Franchisenemer. De gegevens worden verwerkt in BNI Connect® en uitsluitend gebruikt ten behoeve van en in overeenstemming met het realiseren van de doelstellingen van BNI. BNI hanteert een privacy policy in overeenstemming met de AVG; <https://www.bni.com/privacy-policy>. Gelieve na verwerking door het regiokantoor dit fysieke formulier binnen 72 uur te vernietigen.

Ethische Netwerkkode van Business Network International

- Ik lever hoogwaardige diensten tegen de prijs die ik heb opgegeven.
- Ik ben oprecht ten opzichte van de leden en hun aanbevelingen.
- Ik bouw goodwill en vertrouwen op onder de leden en hun aanbevelingen.
- Ik ben er verantwoordelijk voor de aanbevelingen die ik ontvang op te volgen.
- Ik houd mij aan de ethische normen van mijn beroep.*
- Ik spreid een positieve en ondersteunende houding jegens BNI-leden ten toon

*(In een formele ethische code gestelde beroepsnormen genieten voorrang boven de bovengenoemde normen). Na toetreding tot Business Network International beloof ik de bovenstaande Ethische Code gedurende de gehele periode dat ik lid ben van de organisatie te zullen naleven. Daarnaast onderken ik dat training binnen elke onderneming de sleutel tot succes is en daarom volg ik binnen 60 dagen na toetreding het Leden Succes Programma.

Handtekening _____ Datum ____ / ____ / ____

Personen kunnen deel uitmaken (lid zijn) van slechts één BNI Chapter. BNI is een marketingdienst van BNI Enterprises Inc. en wordt geleverd door onafhankelijke regionale franchiseondernemers. De hoogte van het lidmaatschap wordt van tijd tot tijd aangepast.

6 BESTEMD VOOR LMC / LID (NA GOEDKEURING) AFWIJZEN TOELATEN

Goedgekeurde (beroeps)categorie: _____

Goedgekeurde (beroeps)specialisatie: _____

Van alle leden wordt verwacht dat de **trainingen** bij aanvang van het lidmaatschap worden gevolgd om hun succes te vergroten. Gelieve hieronder aan te geven welke trainingen het lid zal volgen. **De LMC overloopt samen met het lid** de komende data's.

Leden Succes Training : Datum ____ / ____ / ____ Uur: _____

BNI Connect - Update van jouw profiel : Datum ____ / ____ / ____ Uur: _____

Mijn Contactsferen ontdekken : Datum ____ / ____ / ____ Uur: _____

3 BEANTWOORD BEIDE VRAGEN

1. Ervaring in vakgebied/beroep (zo concreet mogelijk) _____

2. Genoten onderwijs in vakgebied/beroep en vereiste titels, licenties en papieren om binnen vakgebied/beroep te mogen werken _____

4 S.V.P. ALLE VRAGEN BEANTWOORDEN

1. Is het beroep waarmee u het lidmaatschap aanvraagt een vol- of deeltijdse bezigheid? VOLTUJD DEELTIJD

2. Hoelang bent u in dienst van het bedrijf dat u nu vertegenwoordigt? _____

3. Bent u bereid en in staat de toezegging te doen wekelijks aanwezig te zijn om 07.00 uur en tot 08.30 uur te blijven? JA NEE

4. Bent u bereid het beleid en de procedures van BNI na te leven? JA NEE

5. Bent u bereid te zoeken naar een vervanger die namens u de bijeenkomsten bijwoont? JA NEE

6. Wat verwacht u bij te dragen aan dit Chapter _____

7. In welke mate kunt u geschikte aanbevelingen en/of bezoekers meenemen naar het Chapter? _____

8. Bent u lid van andere netwerorganisaties? JA NEE
Zo ja, welke _____

9. Was u voorheen reeds lid van BNI? JA NEE

10. Van alle leden wordt verwacht dat ze meehelpten bij het runnen van het Chapter. Naar welke functie gaat uw belangstelling het meest uit?

Chapter directeur

Lidmaatschapscoördinator

Secr./Pennyngmeester

Bezoekershost

Lidmaatschapscommissie

Trainingscoördinator

5 ZAKELIJKE REFERENTIES

1. Naam _____ Functie _____

Bedrijfsnaam _____

Telefoon _____

Email _____

Handelsrelatie (geef beschrijving) _____

2. Naam _____ Functie _____

Bedrijfsnaam _____

Telefoon _____

Email _____

Handelsrelatie (geef beschrijving) _____

Welkom bij Business Network International, ofwel BNI. De volgende informatie vormt belangrijk leesmateriaal voor alle leden van BNI. Je wordt verzocht onderstaande voorwaarden goed door te nemen en het document: "BNI Algemene voorwaarden, Beleid en Ledeninformatie" te lezen. Deze vind je in je nieuwe leden pakket.

DE BNI-FILOSOFIE

Succes binnen BNI houdt in dat je een positief en ondersteunend lid bent van een organisatie die op onderlinge steun is gebaseerd. Dit vereist inzet voor je medeleden maar ook voor de filosofie van "Geven Loont": door anderen opdrachten te bezorgen, krijg je als tegenprestatie ook opdrachten.

MISSIE

Onze missie is om leden te helpen hun omzet te verhogen door middel van een structureel, positief en professioneel programma van mond-tot-mond reclame waarmee ze duurzame, zinvolle relaties met goede zakenmensen kunnen opbouwen.

GEDRAGSCODE voor de leden:

- 1) Ik lever hoogwaardige diensten tegen de prijs die ik heb opgegeven.
- 2) Ik ben oprecht ten opzichte van de leden en hun aanbevelingen.
- 3) Ik bouw goodwill en vertrouwen op onder de leden en hun aanbevelingen.
- 4) Ik ben er verantwoordelijk voor opvolging te geven aan de aanbevelingen die ik ontvang.
- 5) Ik houd mij aan de ethische normen van mijn beroep.*
- 6) Ik spreid een positieve en ondersteunende houding jegens BNI-leden ten toon.

* (In een formele gedragscode gestelde beroepsnormen genieten voorrang boven de bovengenoemde normen.)

ALGEMENE VOORWAARDEN

- 1) Slechts **één persoon per beroep of classificatie** kan lid worden van een Chapter van BNI. De Lidmaatschapscommissies van elk Chapter hebben een beslissende stem met betrekking tot conflicten over classificaties.
- 2) Leden dienen hun primaire beroep, en niet een parttime bezigheid, te vertegenwoordigen.
- 3) De wekelijkse bijeenkomsten duren anderhalf uur. Leden worden geacht op tijd te komen en pas na afloop van het programma te vertrekken.
- 4) Individuele leden mogen geen lid zijn van een tweede BNI-chapter of elke andere groep die slechts een persoon per beroepsgroep toelaat en wiens primaire doel het is elkaar aanbevelingen te geven, omdat dit hun inzet voor de andere chapterleden substantieel verkleint. Lidmaatschapscommissies dienen dit beleid te handhaven.
- 5) **Aanwezigheid is van essentieel belang voor de groep.** Als een lid niet aanwezig kan zijn, mag hij een vervanger (niet een lid van zijn eigen Chapter) naar de bijeenkomst sturen. Dit telt niet als afwezigheid. Een lid mag elk halfjaar drie maal afwezig zijn. Als een lid vaker verstek laat gaan, kan hij geroyeerd worden door het Leiderschapsteam of de Lidmaatschapscommissie van het Chapter.
- 6) Leden dienen bonafide aanbevelingen en/of bezoekers mee te brengen naar hun Chapter van BNI. Afdelingen kunnen een minimum stellen aan het aantal aanbevelingen en/of bezoekers dat acceptabel is voor de instandhouding van het lidmaatschap.
- 7) Bezoekers mogen maximaal twee Chapterbijeenkomsten bijwonen.
- 8) Sprekers moeten een deurprijs meenemen. Slechts leden die een bezoeker of een aanbeveling meenemen, komen in aanmerking voor de deurprijs.
- 9) Alle nieuwe leden moeten binnen 60 dagen na het begin van hun lidmaatschap het Leden Succes Programma in hun regio te volgen. Pas daarna kunnen ze worden toegevoegd aan het sprekersrooster van hun chapter. Van nieuwe leden die niet tijdig het Leden Succes Programma hebben gevolgd, kan de beroeps categorie worden opengesteld door de Lidmaatschapscommissie.
- 10) Een Lid mag slechts **om buitengewone gezondheidsredenen afwezig** zijn. Leden mogen, na voorafgaande goedkeuring van de Lidmaatschapscommissie, maximaal acht weken medisch verlof opnemen, **mits ze hun contributie over die periode vooruit hebben betaald.** Het BNI-Lid kan wel opteren om zich in deze periode te laten vervangen.
- 11) Het is de taak van het lid bezwaar in te dienen bij de Lidmaatschapscommissie van zijn Chapter indien een bezoeker op enigerlei wijze strijdig is met zijn categorie. Dit dient plaats te vinden voordat de bezoeker is toegelaten als lid. Indien er geen klachten zijn, neemt de Lidmaatschapscommissie aan dat de leden instemmen met de toelating.
- 12) Leden die hun categorie willen wijzigen, moeten een nieuwe aanvraag voor lidmaatschap indienen en de goedkeuring van de Lidmaatschapscommissie verkrijgen voor deze wijziging van categorie.
- 13) Leden die overgeplaatst willen worden, moeten een nieuwe aanvraag voor lidmaatschap ter goedkeuring indienen bij de Lidmaatschapscommissie van het Chapter waarheen ze willen worden overgeplaatst. Indien de overplaatsing wordt goedgekeurd, zijn alle kosten overdraagbaar.
- 14) In geval van problemen met een lid kunnen Lidmaatschapscommissies, naar eigen goeddunken, een lid onderwerpen aan een proeftijd met betrekking tot de handelspraktijken van het lid of zijn inzet voor het Chapter.
- 15) Het lidmaatschap kan worden ingetrokken indien een lid de beleidsregels en/of de Gedragscode van BNI niet naleeft. Lidmaatschapscommissies van elk Chapter kunnen het lidmaatschap intrekken. Bij ontbreken van een Lidmaatschapscommissie kan het Leiderschapsteam deze taak vervullen.
- 16) BNI-beleid kan veranderen. Kijk online op <https://www.bni.com/privacy-policy>.
- 17) Bij ontbreken van een Lidmaatschapscommissie kan het Leiderschapsteam fungeren als ad hoc Lidmaatschapscommissie totdat er een is opgezet.
- 18) Anders dan normaal BNI drukwerk mogen leden BNI Intellectueel Eigendom (bijv. logo's, handelsmerken, namen, slogans, auteursrechtelijk beschermde materialen, enz.) niet gebruiken om welk product of welke dienst ook te vervaardigen, te distribueren, te verkopen, in de markt te zetten of te promoten of het BNI Intellectueel Eigendom anderszins te gebruiken zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van het BNI hoofdkantoor of toepasselijke National Office. Leden moeten verklaren zich te houden aan de BNI Branding Standards bij enig toestaan gebruik.
- 19) BNI-ledenlijsten zijn bedoeld om aanbevelingen te verstrekken, niet om zonder voorafgaande toestemming te dingen naar de klandizie van BNI-leden (per e-mail, DM of anderszins).

ADMINISTRatieve VOORWAARDEN

- 1) Er is eenmalig inschrijfgeld verschuldigd. De contributie is jaarlijks of tweejaarlijks verschuldigd. Neem contact op met de lokale Secretaris/Penningmeester voor bedragen. De contributie kan worden betaald per bank of per eenmalige machtiging.
- 2) BNI kan Chapters opzetten in elke gemeente waar mensen geïnteresseerd zijn in het ontwikkelen van een op aanbevelingen gebaseerd Chapter. Daarnaast behoudt BNI zich het recht voor meer dan één Chapter per gemeente te openen.
- 3) Contributie dient 30 dagen voor de vervaldatum betaald te zijn. Leden die nog niet hebben betaald op de eerste bijeenkomst van de maand waarin hun hernieuwde lidmaatschap ingaat, zijn **te laat** en krijgen een boete van €20 opgelegd. Wordt de betaling inclusief de boete niet alsnog binnen 15 dagen voldaan, dan worden deze leden **geroyeerd** door BNI.
- 4) De contributie wordt niet gerestitueerd. Op verzoek wordt aan leden met een goede reputatie een kredietcertificaat verstrekt voor het ongebruikte deel van hun contributie.
- 5) Contributie kan niet van de ene persoon op de andere worden overgedragen, tenzij de contributie door hetzelfde bedrijf is betaald.
- 6) BNI is een door BNI Enterprises Inc. geleverde marketingsservice. BNI en haar franchisenemers behouden zich het recht voor de deelname van een lid aan het programma te beëindigen.
- 7) Leden die willen overstappen van hun huidige chapter naar een ander chapter moeten een volledig ingevuld lidmaatschapsformulier indienen bij de Lidmaatschapscommissie van het nieuwe chapter. Leden die minder dan 12 maanden lidmaatschap tegoe hebben, moeten bovendien een verlenging betalen. Leden die nog meer dan 12 maanden lidmaatschap tegoe hebben, hoeven niet extra te investeren. Bij aanvaarding in het nieuwe chapter wordt het tegoe uit hun vorige chapter, plus de verlenging indien van toepassing, toegevoegd aan hun lidmaatschap in het nieuwe chapter.