

## Il Business Networking

**Cos'è la rete aziendale? Ivan Misner ci condivide la vera definizione di networking.**

"Il Business Networking è il processo di sviluppo e attivazione delle tue relazioni per aumentare il tuo business, migliorare le tue conoscenze ed espandere la tua sfera di influenza."

Notate che la parola chiave qui è relazioni. Un networking di successo di qualsiasi tipo inizia con il desiderio genuino di costruire relazioni allo scopo di dare e ricevere affari. Se lavorate in rete solo per guadagnare e non per dare, non avrete mai successo. Costruire relazioni dovrebbe diventare una delle componenti più importanti della nostra attività. Dovremmo costruire la nostra

attività coltivando e non cacciando. Se la nostra rete è larga un chilometro e profonda cinque centimetri, non è efficace. Il capitale sociale è come il capitale finanziario. Per accumulare capitale finanziario, dobbiamo investire e far crescere le nostre risorse. Dobbiamo avere soldi in banca prima di poter effettuare un prelievo. Le relazioni sono più o meno le stesse, in particolare le relazioni di riferimento. È necessario supportare e aiutare gli altri nelle loro attività prima di poter chiedere il loro aiuto.

Ricordiamoci che il networking aziendale riguarda più la coltivazione che la caccia.



Si tratta di coltivare le relazioni e prendersi il tempo e l'energia per aiutarle a crescere e prosperare. Un buon coltivatore sa quando è necessario prendersi cura del suo raccolto e quando si può raccogliarlo; se forzi troppo i tempi, non ti rimarrà nulla. Ma se continui a prenderti cura e a mantenere il tuo raccolto, crescerà abbondantemente.

segue in seconda pagina



## Batterie Non Incluse

di Nicola Morocutti

Scrivo queste righe a poche ore dalla conclusione dell'International Networking Week BNI, che ogni anno viene indetta in questo periodo per dare ancora più slancio alle attività di connessione tra le persone di capitoli, Region e addirittura nazioni diverse. Troverete sul tema un bel reportage su quanto fatto nella nostra Region e anche un articolo di approfondimento del nostro fondatore Ivan Misner. Vi lascio con una riflessione che ho avuto l'opportunità di condividere qualche giorno fa che nelle intenzioni vuole evidenziare l'approccio che è utile avere in BNI. Quello in BNI è un cammino, alle volte in un prato pianeggiante, alle volte in una impervia salita, alle volte in una comoda discesa. Percorrere questo cammino è facile perché la strada è indicata dal metodo, ma non semplice in quanto il metodo BNI impone un'evoluzione di atteggiamento e di approccio. Dobbiamo avere la voglia di crescere, di metterci in gioco, di abbandonare il nostro nido sicuro di certezze per spiccare il volo insieme agli altri. Tutto questo ci richiede energia e determinazione che non possono arrivare da nessun altro tranne che da noi, per questo diciamo che BNI sta per "batterie non incluse", la strada è chiara ma l'energia per percorrerla al meglio dobbiamo mettercela noi!

1



**Michela Amadio**  
Area Director  
Region TV/BL

## Business Voices

**A piccoli passi verso il futuro: il movimento Business Voices si diffonde nel territorio creando spazi di incontro e crescita reciproca tra ragazzi e imprenditori.**

Un inizio promettente per Business Voices nella Region Treviso Belluno; il primo anno si conclude infatti con i primi due progetti di capitolo (del primo abbiamo parlato nel numero scorso), una collaborazione con la Region Vicenza e incontri per raccontare la nostra filosofia e cosa possiamo fare per i ragazzi e le

scuole del territorio, preparando il terreno ai nuovi progetti per il 2024. Un progetto che ha visto la collaborazione di due capitoli di Conegliano e Vittorio Veneto, BNI Cima e BNI Vi.Ve., è quello che ha preso il via a dicembre presso il Collegio Immacolata di Conegliano, dove un gruppo di volontari dei due capitoli ha passato una mattinata con i ragazzi di terza media. L'obiettivo del progetto? Dare concretezza ai ragazzi, ispirazione a immaginare il proprio futuro oltre la scuola e tavoli di confronto aperto che hanno dato loro la possibilità di fare domande più tecniche su studi ed esperienze fatte e togliersi alcune curiosità sulle professioni più note e anche su quelle più innovative. Non sono mancati momenti di ilarità e risate



che hanno reso ancor più piacevole l'incontro. Come non dimenticare Alan, osteopata e massoterapista, che per intavolare una conversazione sulla sua professione si è avvalso del supporto di un braccio dello scheletro che definisce il suo aiutante. Tutti hanno avuto modo di raccontare come sono arrivati alle loro

segue in quarta pagina



**AUTO DAVANZO**  
è in BNI dal 2017  
presente in BNI

- GHEPPIO (San Donà)
- 2 MULINI (Portogruaro)

**SPA FOR CARS&MEN**

**SERVICE MULTIBRAND**

**MANUTENZIONE**  
auto anche in  
garanzia casamadre

**AUTONOLEGGIO**

**VI ASPETTIAMO  
IN SEDE PER UN 121**

**auto DAVANZO 1975**  
VENDITA - OFFICINA - NOLEGGIO

AUTORIZZATO: FIAT, LANCIA, ALFA ROMEO, JEEP, Maserati

SPECIALIZZATO: FIAT, LANCIA, ALFA ROMEO, JEEP, Maserati

**ENTRA NEL NOSTRO TEAM**

**RATA IBRIDA NOVITÀ 2022!**

**AUTO NUOVE KM 0 USATO**

**ACQUISTO AUTO USATE**

**LEASING**

**NOLEGGIO BREVE E LUNGO TERMINE**

**NOLEGGIO USATO STOCK NOVITÀ 2024!**

Caorle #autodavanzo

Continua da pagina 1

Pensiamo agli agricoltori, coloro che coltivano rapporti costanti, crescenti, genuini e autentici con le persone che sentono importanti da includere nella propria rete. Hanno un costante andirivieni di interazioni che avvantaggiano non solo loro. Tutti i soggetti coinvolti vengono premiati. Perché? Poiché ci vuole del tempo per conoscere veramente le persone abbastanza da creare una relazione, significa che quando arriva il



momento di fare una referenza, è molto più facile far riferimento a loro. Come definiresti il "Business Networking"?

Questa parola è diventata così abusata che alcuni professionisti aziendali non riescono più a definire il networking. Molte persone pensano che fare networking significhi partecipare a eventi sociali o aziendali fuori orario, stringere qualche mano, collezionare qualche biglietto da visita e, ovviamente, darne il più possibile di propri. Purtroppo credono che sia tutto ciò che serve per fare rete. In realtà, potremmo dire che sono impegnati nel fare social network. Questo non deve mai essere confuso, tuttavia, con il networking aziendale.

# Entrare in un Core Group

È un'espressione di sè

Abbiamo chiesto a Diego Bettanin, Area Director della Region BNI Vicenza, di raccontarci il suo perché sul progetto BNI Mezzo e Mezzo.

Un capitolo (attualmente in fase avanzata di costituzione) che nasce proprio al confine tra le province di Vicenza e di Treviso nella zona del Bassanese, dove già esistono altri capitoli attivi da anni (tra cui il BNI Montegrappa, p Oggi che il Brand BNI è sinonimo d'eccellenza, oggi che oltre dodicimila imprenditori ogni settimana si incontrano nei nostri capitoli, oggi che regolarmente nuove persone ci chiedono di aprire nuovi Capitoli BNI, oggi, oggi è il momento di entrare in un Core Group! Non è solo essere Membro BNI, è esprimere la propria idea, il proprio sogno, la propria Visione di BNI. Entrare a far parte di un Capitolo in costruzione permette ad ognuno di dare la propria identità alla squadra che si crea. Vivere le fasi embrionali permette ad ognuno dei professionisti che partecipano di apprendere appieno tutti i segreti del marketing referenziale guidati da un Director che, motivato dal portare i Membri al risultato,

li guida sapientemente in ogni passaggio attraverso i processi finalizzati a lanciare un Capitolo solido.

Tutto questo crea valore per tutti! Ognuno dei Membri Fondatori, così si definiscono i primissimi che decidono di sposare il progetto "su carta", ha modo di avere grande visibilità per tutta la vita del capitolo e di prendersi i più importanti ruoli di gestione a Capitolo attivo. Imparano a coordinare una squadra dandole identità e utilizzano il metodo per diversi mesi prima della partenza effettiva dei lavori del gruppo, così da essere molto più preparati quando tutto si realizzerà! Il Director d'altra parte ha il grande beneficio di costruire la propria credibilità nel tessuto imprenditoriale locale ed essere visto come la persona che realmente e significativamente ha cambiato il modo il cui il territorio scambia affari. Il tutto in un modo etico e sistematico uscendo dalla casualità del passaparola classico e proponendo un ambiente potenziante per tutte le aziende del territorio, ottenendo grande visibilità per la propria attività imprenditoriale.

Andrea Costa  
Area Director  
Region TV/BL



Gli ospiti poi che settimanalmente vengono ad incontrare i Membri che per primi hanno contribuito a promuovere l'economia locale, anche non entrando nel Capitolo, costruiscono relazioni lavorative interessanti con imprenditori di successo e motivati.

Per qualunque attività, appartenere ad un Core Group dal primo giorno è un grande modo per creare credibilità nel territorio in cui si opera; ogni imprenditore ha modo, entrando da subito in un progetto di Capitolo, di identificarsi nell'espressione più pura ed energetica del metodo BNI. Tutto questo richiede grande resilienza, voglia di mettersi in gioco, dare la propria visione e volontà di mettere a disposizione di tutti il proprio tempo e i propri contatti per la crescita del tessuto imprenditoriale locale!

Siete pronti? rimo capitolo del Triveneto che ha da poco spento le 10 candeline), ma in cui si sentiva il



Progetto: Arch. Alessandra Genovese

ARTIGIANI  
VISIONARI

LA DIFFERENZA DEI PARTICOLARI  
L'UNICITÀ DEI DETTAGLI

DAL POS  
PRODUTTORI DI ARREDAMENTI

www.dalpos.it info@dalpos.it  
Via Aldo Moro, 39 San Polo di Piave (TV) +39 0422 855490



# BNI Mezzo e Mezzo

Come nasce una collaborazione?

Nicola Morocutti  
Executive Director  
Region TV/BL



Abbiamo chiesto a Diego Bettanin, Area Director della Region BNI Vicenza, di raccontarci il suo perché sul progetto BNI Mezzo e Mezzo.

Un capitolo (attualmente in fase avanzata di costituzione) che nasce proprio al confine tra le province di Vicenza e di Treviso nella zona del Bassanese, dove già esistono altri capitoli attivi da anni (tra cui il BNI Montegrappa, primo capitolo del Triveneto che ha da poco spento le 10 candeline), ma in cui si sentiva il

forte stimolo a fare qualcosa di nuovo e di diverso. A Diego la parola:

"A volte è una cosa naturale, a volte un'esigenza, qualche volta è una sfida. BNI Mezzo e Mezzo è un po' tutto questo e, ci aggiungerei, nasce da un desiderio.

Troppe volte descriviamo BNI come un ambiente potenziante, un luogo dove passiamo dalla concorrenza alla condivisione. Poi però quando ci si tocca sul vivo, da vicino, quando si tratta di mettere in pratica ci preoccupiamo di mettere i limiti, di tracciare i confini.

Ed è proprio qui che nasce il desiderio di BNI Mezzo e Mezzo, dalla voglia di fare vedere che un capitolo creato non al confine di due Region, di due province, ma insieme da due Region, e ciò si concretizza con un lavoro

fatto in sinergia da persone che mettono la propria forza nel Co-Creare.

Le persone caratterizzano un territorio, lo vivono, lo fanno crescere e lo cambiano.

Questo è il nostro obiettivo: non fare proclami ma lavorare con impegno per realizzare il cambiamento che desideriamo. La nostra voglia di cambiare il modo in cui il mondo fa affari parte dal nostro mondo e nel nostro mondo ci siamo noi giorno dopo giorno, a prescindere dalla maglia che indossiamo, dalla targa che abbiamo nella nostra auto.

Questo è il perché di BNI Mezzo e Mezzo, il primo capitolo che nasce in collaborazione tra due Region, BNI Treviso - Belluno e BNI Vicenza.



Diego Bettanin  
Area Director - Region Core Vicenza

## Sempre più in alto: la festa di carnevale che ha fatto volare l'immaginazione

Un sabato sera di febbraio, il capitolo BNI Piazza del Grano ha deciso di organizzare una festa di carnevale a tema "sempre più in alto". L'idea era di sfidare la fantasia e la creatività dei partecipanti che hanno interpretato il tema in modi diversi e sorprendenti.

La festa si è svolta a Treviso in una location molto nota al gruppo, dove sono arrivati i vari ospiti, accompagnati da amici e familiari. Tra i costumi più gettonati quelli ispirati ai supereroi, con ben due Wonder Woman e due Supergirl, Superman e anche Superman a cavallo di un pollo.

Un modo per esprimere il desiderio di superare i propri limiti e di raggiungere le vette più alte. Non sono mancati i costumi legati al mondo del volo, dalle compagnie aeree (come la compagnia che tutela la

tua privacy "Frida Airlines") al pilota Top Gun. Alcuni hanno voluto omaggiare i film e i cartoni animati che hanno fatto sognare generazioni, come Toy Story, con una coppia di cowboy in onore allo sceriffo Woody, Anna e Olaf di Frozen e qualcuno ha volato di fantasia, portando streghe, fate, una coppia distinta e altolocata e giocatori di football.

Tra i costumi fatti in casa per interpretare il tema ha colpito lo scalatore vintage con bassotto in spalla, che li ha visti arrivare pronti a scalare la vetta.

Altri hanno optato per interpretazioni più astratte e artistiche, tra zodiaco e universo, con costumi che ricordavano le costellazioni, i pianeti e le galassie. La sorpresa è stata veder arrivare un alieno di altezza considerevole portare con sé il suo essere

umano, e stupire grandi e piccini.

Infine, alcuni hanno scelto di rappresentare il tema in alto in chiave naturale, con costumi che rievocavano le farfalle, le api e i fiori. Un modo per celebrare la bellezza e la biodiversità del nostro pianeta. L'ape bionda, l'ape dolce e l'ape malgara hanno rallegrato la serata a suon di Prosecco Rosanatale, facendo sentire tutti come a casa.

La festa è stata allietata da musica, balli, giochi per grandi e piccini, tutti si sono divertiti in un clima di allegria e di amicizia.



Il Re della festa, lo sceicco che si è presentato accompagnato direttamente dalla sua dichiarazione dei redditi, ha ringraziato tutti per la partecipazione e ha promesso di ripetere l'evento il prossimo anno con un tema ancora più stimolante e coinvolgente.

3



## 2° EXPO DELLA PSICOLOGIA

Un viaggio esperienziale attraverso la psicologia

Tema: scelte

Sabato 11 maggio 2024 ore 9.00 — 19.00  
Relais Monaco - Treviso

Con l'intervento speciale di: **Stefania Andreoli**

ideazione di:  
**FEDERICA SASSOLI**  
BNI Piazza del Grano  
info@expodellapsicologia.it



crediti foto: C. PASQUALINI PER BUR RIZZOLI

# Riconoscimenti Trimestrali BNI

di Elena Rossi - Area Director Region TV/BL



L'appuntamento trimestrale dei riconoscimenti sta diventando uno dei punti cardine di Connessioni. Ci arrivano i feedback dai capitoli che con curiosità attendono il reportage. Anche questo è positivo: il confronto è sicuramente stimolo di crescita e potenzia il miglioramento.

Dall'analisi del quarto trimestre, appare una conferma che ci accompagna fin dal primo numero. Si tratta di Monica Giove di Bni Belluno Dolomiti, che alla pari di Alessandro Tamigio, si conferma fissa in classifica per il quarto trimestre consecutivo. Sarà lei ad allietarci con la sua presentazione nel prossimo numero,

mentre in questo, come anticipato nel precedente numero, ci sarà l'articolo dedicato al Dottore della Bolletta, Alessandro Tamigio.

Un plauso va a tutti i migliori networker, che con costanza dimostrano che il miglioramento è possibile e che lo spirito del Giver Gain® è vitale nella

nostra Region!

E ricordati, se vuoi anche tu essere tra i migliori networker e ad avere uno spazio a te dedicato per farci conoscere la tua attività, entra a far parte della grande squadra dei migliori networker, aspettiamo il tuo nome in classifica!

| Miglior Networker Secondo trimestre 2023 |                    | n. referenze | ospiti | 1 to 1 |
|------------------------------------------|--------------------|--------------|--------|--------|
| Area Director: Stefano Lucchetta         |                    |              |        |        |
| Bni Cima                                 | Alessandro Tamigio | 23           | 4      | 13     |
| Bni Piazza del Grano                     | Adelaide Marini    | 30           | 3      | 12     |
| Bni Belluno Dolomiti                     | Monica Giove       | 21           | 4      | 50     |
| Bni Vi.Ve.                               | Aurora Tormena     | 41           | 5      | 12     |
| Bni Virtus                               | Pietro Succol      | 22           | 5      | 7      |
| Bni Opera                                | Roberto Ballarin   | 14           | 0      | 8      |
| Bni Marca                                | Massimiliano Zaia  | 23           | 5      | 10     |
| Bni 3cento                               | Edoardo Lucadamo   | 26           | 5      | 8      |
| Bni Giorgione                            | Francesco Micaglio | 24           | 1      | 5      |

| Miglior Networker Secondo trimestre 2023 |                   | n. referenze | ospiti | 1 to 1 |
|------------------------------------------|-------------------|--------------|--------|--------|
| Area Director: Andrea Costa              |                   |              |        |        |
| Bni Prosecco                             | Stefano Benvenuti | 24           | 0      | 13     |
| Bni Col di Dante                         | Adalberto Zurlo   | 31           | 3      | 16     |
| Bni Montello                             | Luca Chiarellotto | 29           | 1      | 10     |
| Bni 2 Rocche                             | Enrico Valle      | 10           | 0      | 19     |
| Bni Pantheon                             | Daniela Moliterno | 39           | 6      | 56     |
| Bni Pianezze (prima riunione 23/11)      | Giovanni Fior     | 14           | 0      | 11     |

4

## Business Voices

A piccoli passi verso il futuro: il movimento Business Voices si diffonde nel territorio creando spazi di incontro e crescita reciproca tra ragazzi e imprenditori.

... SEGUE DA PAG. 1 di Michela Amadio - Area Director Region TV/BL

professioni, dalle più classiche come quella di Rossella, avvocato civilista, Omar, ingegnere e Yari, tributarista. Per passare poi a Paolo, arredatore, con un curriculum calcistico che ha incuriosito i ragazzi, Alessandra, traduttrice, Francesco fotoreporter, Federica, consulente di immagine, Marco, imprenditore nel mondo del vino. Il successo della giornata è stato anche avere la richiesta da parte dei ragazzi e dell'istituto di poter fare altri incontri di dialogo aperto e formativi. Come Region Treviso Belluno siamo anche stati coinvolti dal capitolo BNI Montegrappa di Bassano del Grappa e

dalla Region Vicenza in un progetto Business Voices ormai collaudato presso l'Istituto Cavanis di Possagno, in cui ci sono stati incontri di questo tipo con i ragazzi delle scuole medie e superiori. Momenti che alcuni volontari Business Voices hanno vissuto per la prima volta, con una grande emozione e la consapevolezza di poter essere di ispirazione per questi ragazzi e il loro futuro. Business Voices è un movimento di restituzione al territorio destinato a bambini e ragazzi, nato dagli imprenditori locali che fanno parte

di BNI, presente in tutto il Paese con più di 12.000 aderenti. Nella nostra area di competenza, la Region Treviso Belluno, la rete BNI conta 400 tra imprenditori e professionisti divisi in gruppi locali dislocati sul territorio.

Gli imprenditori e i professionisti di Business Voices "adottano le scuole" di ogni ordine e grado e portano il fare impresa in classe (tramite l'esperienza di più professionisti) per dialogare con coloro che in futuro costituiranno la nostra società ed economia. Ogni gruppo ha la possibilità di costruire relazioni con un istituto scolastico e portare il suo contributo mettendo a disposizione dei bambini e dei ragazzi le loro conoscenze, il loro entusiasmo e il loro tempo per condividere esperienze e ispirarli nelle loro scelte future, grazie a progetti di supporto, orientamento e



mentoring.

Queste iniziative fanno sì che Business Voices contribuisca a creare un impatto positivo sul territorio, ispirando le nuove generazioni e preparandole per un futuro migliore.

Se anche tu vuoi avviare un progetto Business Voices nel tuo capitolo, contatta la Referente di Region Michela Amadio.

rosanatale  
casa tua, casa di BNI

RO  
sana  
Tale

casa tua

Prosecco Superiore  
DOCG

Dalle colline  
di Colbertaldo  
a casa tua...

rosanatale.it

Marco: 340 065 1952  
Ilenia: 351 601 9004



# Spazio Ambassador

## L'Ambassador BNI: istinto e ragione di una figura di supporto

di Elena Rossi - Area Director Region TV/BL

Nella vita di un capitolo BNI sussistono dinamiche funzionali ed emozionali. Le relazioni professionali e la dialettica comunicativa si mescolano con l'umanità e la volontà di conoscersi fra individui sociali. Il pieno successo di questa esperienza necessita perciò di apprendistato e di aiuto. Il ruolo dell'Ambassador trova la sua ratio proprio per favorire questi processi di crescita. Egli arriva quindi in Capitolo in veste amichevole e solidale, per supportarne la crescita grazie ad un sapiente uso di esperienza e saggezza. Testimonianze rese su personali o altrui successi, ottenuti grazie al metodo BNI, all'intelligenza relazionale e alla

volontà di rendersi utili agli altri costituiscono gli ambiti classici dell'agire di questa figura. Ad essi un bravo Ambassador coniuga anche empatia, buoni consigli personali, supporto formativo e morale, connessione alle attività sia istituzionali che ludiche del Capitolo, con una partecipazione attiva e piacevole. Riconosciamogli il ruolo di una persona amica, interessata ad offrirsi come strumento di supporto sia ai membri del Capitolo che ai responsabili di Region, in primis ovviamente all'Assistant Director, con i quali collabora su una progettualità condivisa. Assistere la crescita comporta necessariamente una stretta relazione con la Region, aderire alle

sue iniziative e farsene attivo promotore. Ricoprire tale ruolo consentirà di avvalersi della conoscenza diretta e della fiducia dei membri dei numerosi Capitoli, fondamentale per creare fra loro profittevoli connessioni, procurando perciò opportunità di incontro e di business. L'esperienza del Giver trova quindi nell'Ambassador BNI una delle sue massime espressioni. L'atto del dono arricchisce tanto chi lo riceve quanto chi lo offre. Se sarai chiamata o chiamato a ricoprire un tale ruolo avrai responsabilità oggettiva, ma troverai anche gratificazione e divertimento. Una bellissima opportunità per metterti ancora una volta in gioco. Costruire relazioni ossequiando

il desiderio di migliorare sé stessi ed i propri interlocutori costituisce un atto generoso e lungimirante. Farsi promotori dei valori di BNI, aiutare nuovi Capitoli in costituzione, promuovere attivamente specifiche tematiche sulle quali si è esperti sono tutti ambiti d'azione che si riservano a chi vorrà sperimentare quanto possa essere appagante dimostrare, nei fatti concreti, come sia davvero possibile cambiare il modo di fare affari nel mondo.

Marco Corona, Ambassador Capitolo Piazza del Grano.

# La Settimana Internazionale del Networking BNI 2024: Successi, Connessioni e Crescita

di Michela Amadio - Area Director Region TV/BL

La Settimana Internazionale del Networking BNI ha appena concluso la sua edizione 2024, e ha visto la partecipazione di imprenditori, professionisti e leader aziendali che hanno coltivato connessioni significative e creato opportunità per il successo a lungo termine. L'International Networking Week (INW) è stata istituita nel 2007 dal Dr. Ivan Misner, fondatore di BNI. L'obiettivo era creare una piattaforma globale per celebrare il potere del networking e promuovere l'importanza delle relazioni nel mondo degli affari. Da allora, l'INW è diventata un appuntamento fisso per migliaia

di professionisti in tutto il mondo. Ogni nazione e ogni Region BNI si dedica con attenzione a creare opportunità e aumentare le connessioni dentro e fuori il mondo BNI. L'edizione 2024 si è svolta dal 5 al 10 febbraio e ha posto la sua attenzione sul networking attraverso più modalità: formazione, eventi di networking strutturato e incontri One to One. Attraverso lo sfidante obiettivo di 500.000 incontri a livello mondiale effettuati in questa settimana, il One to One ha confermato la sua importanza di pilastro fondamentale all'interno di BNI. Questi incontri personali tra membri o potenziali membri, sono un'opportunità per approfondire la reciproca conoscenza e creare basi solide per relazioni professionali durature. In questa settimana 5 membri e Director BNI hanno colto la possibilità di

con interessi simili in tutto il paese e oltre i confini nazionali. Un importante momento è stato lo Speed Networking Italia del 9 febbraio, svoltosi online, che attraverso un formato dinamico ha permesso ai partecipanti di presentarsi brevemente agli altri. In soli 60 secondi, ognuno ha l'opportunità di condividere chi è, cosa fa e cosa cerca: un modo efficace per creare una prima connessione e che può evolvere con impegno e costanza fino a costruire una relazione significativa. La Region Treviso Belluno ha puntato al fare rete di persona, attraverso eventi ed iniziative promosse dai capitoli, tutte con l'obiettivo di creare opportunità di incontro straordinarie e di aprire questa possibilità anche a chi non ha ancora conosciuto il mondo BNI locale. Molti capitoli hanno organizzato riunioni congiunte tra 2 o più capitoli, che hanno aperto le porte a scambi sempre più ampi e proficui dando la possibilità ai visitatori di scoprire un mondo di opportunità. Per questioni logistiche alcune di queste riunioni si sono svolte nei periodi precedenti e successivi alla INW, creando settimane ad alto tasso di networking!

Martedì 6 febbraio, presso 'Filo Event' di Conegliano, 80 imprenditori hanno partecipato alla riunione congiunta che ha visto protagonisti i capitoli BNI Marca e BNI 3Cento, con momenti di formazione sul networking e tante possibilità di scambio, anche grazie ai tavoli d'affari, strumento importante per andare oltre allo speed networking, con presentazioni e spazio domande e risposte, che hanno registrato la partecipazione di oltre 50 persone e creato opportunità

di One to One e referenze.

Mercoledì 7 febbraio, presso il 'Glamour Hotel' di Bassano del Grappa, più di 70 tra professionisti, artigiani ed imprenditori hanno partecipato alla congiunta tra i capitoli BNI Col di Dante e BNI Palladio, capitolo appartenente alla Region BNI Vicenza. Oltre ai momenti di formazione, presentazione e scambio affari, un modo anche per portare avanti la filosofia della Region Treviso Belluno e del suo Executive Nicola Morocutti: costruire ponti e non confini. Il suo intervento infatti ha saputo emozionare i presenti puntando proprio sull'unione "BNI ci permette di abbandonare il nido di sicurezza per spiccare il volo insieme".

L'INW è stata una settimana significativa e le connessioni create durante questo evento apriranno nuove opportunità di business e collaborazione per tutti i partecipanti. Continuiamo a coltivare relazioni e a investire nel nostro successo professionale.



fare un incontro con la National Director Federica Mariola confrontandosi su come possiamo continuare a ri(e)voluzionare il nostro business grazie alle relazioni. Non sono mancati gli eventi di Speed Networking: i membri e i Director BNI hanno partecipato a eventi di networking virtuali e di persona, connettendosi con altri professionisti

d'affari, strumento importante per andare oltre allo speed networking, con presentazioni e spazio domande e risposte, che hanno registrato la partecipazione di oltre 50 persone e creato opportunità



## I Benefici del Networking

Il networking offre una serie di vantaggi significativi per chiunque sia coinvolto nel mondo degli affari ed è un potente acceleratore per il successo aziendale. Attraverso le connessioni costruite negli eventi di Networking BNI, i partecipanti hanno modo di:

- **Coltivare Relazioni Significative:** Le connessioni costruite durante gli eventi di networking possono portare a nuove opportunità di business e partnership.
- **Aumentare la Visibilità e la Credibilità:** Partecipare a eventi di networking permette di far conoscere se stessi, la propria azienda e il proprio brand e di ampliare la propria reputazione positiva con autenticità.
- **Supporto Reciproco:** Le relazioni costruite partendo dal networking in aggiunta al metodo collaudato BNI e ai nostri valori, primo tra tutti il Givers Gain, sviluppa una comunità di supporto in cui ci si aiuta reciprocamente.



**SAVIAN**  
BIOWINEMAKER



**PWI**  
International



**mybrid**

POSTUMIA VINI S.R.L.  
Viale Vittoria, 20 - 30020 Loncon di Amone Veneto (VE)  
Tel. +39 0422 864068 / info@savianvini.it  
www.savianvini.it

f @

# ACLICOOP SCS: 40 anni di viaggio, insieme alle persone

Sito: [www.aclicoop.com](http://www.aclicoop.com)

Facebook: [Aclicoop Società Cooperativa Sociale Onlus](https://www.facebook.com/aclicoop)

Instagram: [aclicoop\\_coop\\_sociale\\_onlus](https://www.instagram.com/aclicoop_coop_sociale_onlus)



ACLICOOP è una cooperativa sociale presente nel territorio del miranese da 40 anni come realtà operante in ambito educativo e assistenziale con e per le persone con disabilità e le loro famiglie. Attualmente raggiunge più di 200 beneficiari ed è composta da 150 persone tra soci e lavoratori impegnati nei diversi progetti: centri diurni e residenziali, servizi domiciliari a sostegno delle famiglie e attività rivolte ai minori.

Nei suoi 40 anni di attività Aclicoop ha accolto con entusiasmo le sfide dettate dalla continua evoluzione del contesto socio-economico, ampliando progressivamente gli ambiti di intervento e le preziose relazioni con il territorio.

Il progetto di artigianato sociale MagaMagò da 30 anni offre a persone con disabilità la possibilità di acquisire competenze artigianali di falegnameria, legatoria, lavorazione della carta e della pelle e di tessitura.

Eureka, invece, è un progetto educativo-occupazionale che, partendo dalla collaborazione sinergica tra mondo profit e non profit, coinvolge persone di diversi servizi in attività di assemblaggio finalizzate all'acquisizione e al mantenimento di abilità.

Nel corso degli ultimi anni, poi, sono stati avviati i diversi progetti sperimentali che hanno visto sempre più centrale il lavoro di rete quali: il progetto musicale "Scordate Armonie" realizzato con l'Associazione Amici della Musica di Mestre, il progetto di orticoltura St'Orto (Storie dall'Orto) ed iniziative di welfare di comunità come la gestione dell'Emporio

Solidale di Mirano.

Anche le proposte rivolte all'infanzia e alle famiglie sono state implementate con progetti educativi caratterizzati dall'attenzione per la sostenibilità e la relazione uomo-natura: tra questi i centri estivi "Natura Libera Tutti", i laboratori espressivi e di educazione ambientale in Fattoria e nelle scuole.

"Tutti in rete" è il progetto di sportello realizzato con l'IC Mirano 2 rivolto a famiglie, insegnanti e alunni che richiedono un confronto su tematiche inerenti i Bisogni Educativi Speciali.



Un altro filone innovativo intrapreso è quello degli Interventi Assistiti con gli Animali proponendo attività nei propri servizi e in strutture quali: Residenze per Anziani, Reparti pediatrici, Servizi per la disabilità e Scuole di diverso ordine e grado. Per Aclicoop il 2024 è un anno importante: il suo primo quarantesimo!

Guardando la strada percorsa dalla cooperativa

è impossibile non scorgere tutti i passi fatti: traguardi importanti, ognuno dei quali ha determinato la consapevolezza che l'unica rotta percorribile sia quella che fa proprio uno sguardo inclusivo, inteso come orizzonte ampio, che comprende la relazione con le persone, ma anche con le loro famiglie, la comunità e le istituzioni.

Ognuno può essere parte di questo viaggio, decidendo di sostenere Aclicoop con donazioni economiche, materiali o lasciti, donando il proprio tempo come volontario. Inoltre, con una semplice firma, è possibile destinare il proprio 5x1000, aiutando così la cooperativa a crescere "sana e forte".

6

## Best Networker: Alessandro Tamigio

di Alessandro Tamigio - BNI Cima TV/BL



C'era una volta ...

Come tutte le favole anche la mia inizia con:

"C'era una volta un ragazzo che sognava di cambiare il mondo dando aiutando le persone che incontrava, migliorando le loro vite."

Lavorava in un teatro e il tempo che restava per altre attività non era molto; lui ci metteva impegno e dedizione per cercare un modo di far stare bene le persone attraverso integratori, progetti innovativi a livello agricolo e di sostenibilità ambientale, ma nulla sembra andare nel verso giusto. Tanti bei progetti iniziati, ma dopo uno o due anni naufragavano.

Nel Dicembre del 2019 alla televisione si cominciò a sentir parlare di un virus chiamato Covid 19; da lì a tre mesi il mondo si fermò e tra le prime attività a bloccarsi ci furono i teatri e gli spazi al chiuso.

**COSA SI POTEVA FARE IN QUEL MOMENTO?**

Aspettare che passasse la bufera o

provare a ripartire con un'attività on-line? In quel momento quel ragazzo partecipò e vinse un contest per il lancio di nuove attività: così iniziò la sua avventura da consulente energetico: tutto partì quasi per gioco. Nel mese di maggio 2020 un amico lo chiamò per chiedergli se poteva passare da lui a prendere un caffè: doveva parlargli di un'opportunità.

Il progetto presentato fu BNI, lo invitò a partecipare a una riunione online e subito quel ragazzo decise di aderire. Ciò che lo colpì fu l'entusiasmo e la possibilità che fosse un buon strumento per la propria attività, considerando che non si sapeva come e quando avrebbero riaperto i teatri e il suo ritorno ad un lavoro fisso.

Ciò che accadde dopo è storia: sono trascorsi quasi 4 anni e la sua vita è stata completamente stravolta. Con l'amico, ormai diventato collega di agenzia, ed un altro ragazzo viene aperta una società di consulenza nel settore energetico,

Pro Solution 3, che ad oggi conta 3 sedi. Sernaglia della Battaglia, sede principale, Conegliano e San Donà di Piave.

Il team è composto da 4 impiegate e 3 commerciali e in gestione circa 5.000 contatori. Una squadra che dà il massimo per garantire ai clienti i migliori prezzi sul mercato, lavorando con aziende 100% Green. Pro Solution 3 ha un obiettivo per il 2028: raggiungere i 15.000 contatori gestiti e aprire altri due uffici.

Questa è la mia storia, questa è la storia del Dottore della Bolletta!

Alessandro Tamigio



**STAMPA SOLO QUELLO  
DI CUI HAI BISOGNO,  
SENZA SPRECHI!**

**MARPRESS SRL**  
VIA SOTTOTREVISO, 12 - 31047 PONTE DI PIAVE (TV)  
TEL. 0422 80 76 45 - CELL. +39 349 171 97 31  
INFO@MARPRESS.NET - WWW.MARPRESS.NET

# SPAZIO AL TERRITORIO

**BNI**  
ITALIA

di Elena Rossi - Area Director RegionTV/BL

Come avrete notato nelle edizioni precedenti, questa rubrica è dedicata alla scoperta del nostro territorio e delle sue peculiarità distintive. Ci impegneremo in un vero e proprio tour, dando spazio agli eventi che riflettono la nostra tradizione e a quelli che richiedono tempo e risorse. Vi invitiamo caldamente a segnalarci gli eventi che più vi interessano e che non potete assolutamente perdervi nei prossimi mesi, contribuendo così a mantenere questa rubrica sempre attiva, dinamica e inclusiva!

Potete inviarci i vostri suggerimenti tramite il seguente link:

<https://regiontrevisobelluno.it/conneessioni-il-magazine-della-region/> selezionando il pulsante **SEGNALA EVENTO**.

In questo numero segnaliamo eventi culturali ed enogastronomici che potranno allietare le nostre giornate invernali.

Un ringraziamento particolare ad Alessia Rigatti per i suggerimenti che seguono.

## Deejay Ten a Treviso

11 maggio 2024

Deejay Ten a Treviso

(<https://deejayten.deejay.it/treviso/>)

La nota Deejay Ten, corsa podistica itinerante organizzata da Radio Deejay, include diverse corse che si tengono in varie città italiane, promuovendo così la atmosfera unica che ogni

centro offre unendone il sapore locale. Questa manifestazione il 18 maggio approda a Treviso e offrirà ai partecipanti l'opportunità di esplorare le strade della città mentre godono dell'atmosfera festosa dell'evento. Tutti i dettagli sono riportati alla pagina dell'emittente radiofonica.



## Primavera del Prosecco

dal 16 marzo al 2 giugno 2024

Primavera del Prosecco

([www.primaveradelprosecco.it](http://www.primaveradelprosecco.it))

La Primavera del Prosecco è un insieme di eventi dedicati alla celebrazione del rinomato vino Prosecco. Si svolge durante la primavera nelle nostre colline, che

si animano di feste, degustazioni, mostre dei vini, tour delle cantine e altre iniziative legate al mondo del Prosecco.

Troverete un vasto calendario di appuntamenti disponibile nella pagina dedicata all'evento.



## Primavera al Teatro Accademia di Conegliano

dal 22 febbraio al 17 maggio 2024

Primavera al Teatro Accademia di Conegliano

(<https://teatroaccademia.it/il-teatro-accademia/>)



Abbiamo voluto offrire una vasta selezione di spettacoli, abbracciando l'intero palinsesto del Teatro Accademia di Conegliano.

Con numerose proposte adatte a tutti i gusti, siamo sicuri che potranno rendere le vostre serate primaverili indimenticabili.

## Conferenza Nazionale BNI Italia 2024

Per maggiori informazioni



<https://regiontrevisobelluno.it/padova2024>



## TUTTA LA NOSTRA ENERGIA AL TUO SERVIZIO

Richiedi la tua consulenza

**ALESSANDRO TAMIGIO**

347 625 7848

**PAOLO DE TUONI**

347 367 1290

SEDE LEGALE

Via Castello, 163

SERNAGLIA DELLA BATTAGLIA (TV) 31020

Tel. 324 011 3432 [contratti@prosolution3.it](mailto:contratti@prosolution3.it)

SEDE OPERATIVA

Piazza Duomo, 5

SAN DONA' DI PIAVE (VE) 30027



## promo caldaia

-24 Kw

-Crono termostato wifi, alexa, google

INCLUSO

-10 ANNI DI GARANZIA

-150€ BUONI CARBURANTE/AMAZON

-DETRAZIONE DEL 65%

a partire da

**68€** /mese



## Dicono di noi...



di Elena Rossi - Area Director Region TV/BL

In questo numero di Connessioni abbiamo voluto dare spazio a un'intervista internazionale, rivolta a Ivan Misner che abbiamo trovato negli archivi della testata Forbes. Era il 2021 e dopo un periodo di sconcerto dovuto alla pandemia, uscivano le prime analisi di come attuare strategie per poter risanare e contenere i danni economici dal covid. Nell'intervista Ivan Misner si sofferma ampiamente sull'arte dell'adattabilità imprenditoriale con esempi vividi, come quello di una birreria australiana trasformata in produttrice di disinfettante per le mani, un cambio di rotta che ha salvaguardato i posti di lavoro del

suo team. Questa capacità di rinnovarsi emerge come essenziale nell'odierno tessuto imprenditoriale. Inoltre, Misner eleva il valore della gratitudine, non solo come principio morale, ma come fondamento scientificamente valido per un'esistenza ottimista e produttiva, promuovendo "A World Of Thanks" (tema della Settimana internazionale del networking del 2021). Attraverso gesti di riconoscimento e incoraggiamento, dimostra come ognuno possa influenzare positivamente la vita altrui, tessendo una rete di impatti significativi e duraturi.

### Link dell'articolo

[https://www.forbes.com/sites/jillgriffin/2021/04/19/whose-story-are-you-in/?sh=2f9fe5b97196&fbclid=IwAR2uh1f61Mf2FbUK3erxDT-dE9THiA9pnD\\_wx-Rh0\\_qLSa4Cgu2FLk3B568](https://www.forbes.com/sites/jillgriffin/2021/04/19/whose-story-are-you-in/?sh=2f9fe5b97196&fbclid=IwAR2uh1f61Mf2FbUK3erxDT-dE9THiA9pnD_wx-Rh0_qLSa4Cgu2FLk3B568)



## La visibilità in BNI

di Carlo Visenti  
AD, Team formazione Region



Immagino conosciate tutti il processo VCP, Visibilità, Credibilità, Profittabilità; quanto più sei visibile tanto più arrivi ad essere credibile e conseguentemente raggiungi un profitto (mi perdonerete spero la sintesi). Sono abbastanza certo che, però, il concetto di visibilità abbia bisogno di essere maggiormente spiegato. Spesso, senza un approfondimento, ci si immagina che la visibilità nasca principalmente dalle attività di capitolo: una presentazione settimanale di effetto ed esplicativa, una presentazione approfondita, accettare le cariche che vengono proposte, sviluppare un buon networking all'inizio e alla fine della riunione, OneToOne,

referenze e Gac segnalati e inseriti nella app e così via. Ma ricordiamoci cosa ci viene detto all'entrata in BNI: l'obiettivo non è solo di fare affari con i membri di capitolo, ma soprattutto con i loro contatti, perché se ci limitassimo ai membri di capitolo non si andrebbe tanto lontano. Bene, pensate ora di andare in visita agli altri capitoli di Region e di vederli tutti nel giro di, diciamo, 8 mesi. Contestualmente organizzate OneToOne con i loro membri e iniziate a creare referenze e relazioni (lo sapete, capita quasi in maniera naturale). Passate da conoscere i 25-27 membri del vostro capitolo a conoscere i 400 circa membri della Region. Moltiplicate questi numeri per i contatti che ciascun membro ha. Magari, se

avete una attività che ve lo permetta, andate in visita anche a capitoli di altre Region. Vicenza, Padova, Venezia, alcuni capitoli della Region Friuli Venezia Giulia non sono così distanti. Pensate cosa cambierà nei vostri contatti professionali in un solo anno. Se attraverso la visibilità acquistate credibilità, sapete cosa succede? Voi darete referenze, ma allo stesso modo ne riceverete. E quando alla riunione del capitolo del membro che vi passa la referenza lui dirà "Ho una referenza per Carlo Visenti (il vostro nome) di BNI Col di Dante (il vostro capitolo)" comincerà a girare la voce di questo professionista di fiducia, che cura i clienti anche se distante, per il quale ci si può spendere la propria faccia. Se sostenete in



maniera costante questa attività, il volano, una volta partito, girerà sempre più veloce, il vostro raggio di azione si amplierà e, di conseguenza, il fatturato cambierà. Dovete vedere BNI come una vostra rete commerciale aziendale: se non le date materiale da vendere con il tempo si spegnerà. Per BNI il materiale da vendere siete voi stessi. Quindi, per concludere, congiunte, visite ai capitoli, tavoli di affari, feste, aperitivi, compleanni di capitolo; quanto più riuscirete a partecipare, tanto più vi vedranno, vi conosceranno e si ricorderanno di voi. Non nascondetevi, fatevi vedere.

## L'apprendimento permanente: la chiave della crescita e del successo

di Elena Rossi - Area Director Region TV/BL

In un mondo professionale in costante evoluzione, l'apprendimento permanente si rivela non solo un vantaggio, ma una necessità. Noi di Bni, grazie al riconoscimento globale per l'efficacia nel connettere imprenditori e professionisti attraverso il networking, poniamo un forte accento sull'apprendimento continuo come strumento di crescita personale e professionale, tant'è che è inserito pure tra i nostri core value, i pilastri della nostra organizzazione. Questo valore mira a fornire strumenti ai membri con le competenze e le conoscenze necessarie per navigare con successo nel dinamico

panorama imprenditoriale di oggi. L'apprendimento permanente in BNI si struttura in questo modo:

**1. Formazione continua:** in BNI incoraggiamo i membri a impegnarsi nell'apprendimento permanente attraverso programmi di formazione, workshop e risorse educative. Il nostro programma prevede opportunità di formazione con cadenza settimanale in presenza - nelle sedi dei capitoli o ospitati nelle aziende dei nostri membri - e online. Queste opportunità consentono a tutti di migliorare le proprie competenze di networking, sviluppare le capacità di presentazione, acquisire conoscenze relazionali nel business e molto altro ancora.

**2. Scambio di conoscenze:** in BNI si genera un ambiente ideale per lo scambio di conoscenze e esperienze tra imprenditori e professionisti provenienti da settori completamente diversi, arricchendo così le proprie sfere di contatto e potenziando solide relazioni collaborative. La partecipazione alle riunioni settimanali e l'interazione con gli altri membri offrono opportunità di imparare dalle sfide e dai successi degli altri e quindi di acquisire nuove prospettive, arricchendo così il bagaglio di tutti.

**3. Mentoring e supporto:** anche i programmi di mentoring rientrano nell'apprendimento permanente. In ogni capitolo abbiamo un team di membri esperti che offrono le proprie esperienze, conoscenze e forniscono orientamento a favore di chi inizia a partecipare ai lavori capitolo per la prima volta e in modo tale da renderli proattivi e coinvolti fin dall'inizio. Questo programma è altresì arricchito dal sostegno dei mentori di Region, che si occupano invece di sostenere lo sviluppo del team di mentoring nei capitoli appena avviati.

**4. Sviluppo personale:** è incoraggiato tramite l'accesso a una vasta gamma di fonti online (blog e podcast del fondatore Ivan Misner), dai libri consigliati, alle risorse di Bni Business Builder (la piattaforma online dedicata alla formazione), sottolineando in questo caso l'importanza dell'auto-miglioramento costante, grazie a stimoli che costantemente possiamo avere a disposizione.

Attraverso l'apprendimento continuo, i vantaggi che tutti noi traiamo sono le nuove competenze, che aggiornano quelle esistenti e ci fanno rimanere al passo con le tendenze del settore, migliorando così le nostre opportunità di business e capacità di leadership nel nostro

ambito professionale. Inoltre, l'apprendimento permanente favorisce la creazione di relazioni più profonde e significative all'interno della rete, poiché i membri, condividendo le proprie conoscenze ed esperienze e apprendendo sempre più abilità comunicative e di relazione, hanno la possibilità di fondare un ambiente sinergico e ricco di opportunità di apprendimento reciproco.

In conclusione, a nome di tutto il Team Formazione della Region Treviso Belluno, posso affermare che l'apprendimento permanente in BNI rappresenta un pilastro fondamentale per il successo professionale e personale dei suoi membri. Attraverso la formazione continua, la condivisione delle conoscenze e lo sviluppo personale, non solo facilitiamo il networking efficace, ma promuoviamo anche una cultura dell'eccellenza e dell'innovazione. Ciò che ci motiva a incoraggiare l'impegno personale verso l'apprendimento continuo è il fatto che siamo consapevoli che per mantenerci competitivi e raggiungere nuovi traguardi professionali c'è costante necessità di tenerci aggiornati e formati. In BNI dimostriamo che, con le giuste risorse e una squadra di supporto, l'apprendimento permanente apre la porta a infinite possibilità di crescita e successo.

