



Istruzioni d'uso BNI

1. fissa in anticipo almeno 3 incontri One To One a settimana
2. invia il tuo Modulo Unificato almeno 4 giorni in anticipo e richiedi il Modulo del tuo collega di Capitolo
3. dedica all'incontro 60 minuti (30 minuti a testa)
4. inizia sempre il tuo One to One dalla Parte 2 (Pianificazione della strategia referenziale) compilato durante l'ultimo incontro di lavoro effettuato
5. sii proattivo e in modalità di ascolto attivo
6. mantieni sempre la parola data e rispetta gli impegni assunti e riportati nella Parte 2

Modulo GAINS

1. GOALS (Obiettivi): come mi puoi aiutare

- entro il 31/12/2023 essere messa in contatto con **almeno 4 avvocati e 4 assicuratori nell'ambito peritale di valutazione e successivo recupero del danno** dopo incidente stradale o patologia neurologica o psicologica acquisita
- entro il 31/12/2023 creare un **rapporto di collaborazione con almeno 2 per ciascuna delle seguenti professioni: geriatri, neurologici, medici di base**
- entro il 31/1/2024 **essere messa in contatto con aziende con almeno 50 dipendenti interessate ad offrire ai loro dipendenti Servizi di Welfare sanitario convenzionato anche a distanza** (videocorsi, webinar, pacchetti di servizi di consulenza psicologica,...)
- entro il 31/1/2024 **integrare tutti i nostri servizi in presenza con servizi a distanza, online, acquistabili da un pubblico più vasto e da Aziende in un regime di welfare aziendale**

2. ACCOMPLISHMENTS (Traguardi): come ho costruito la mia credibilità

- da quando ero alle scuole medie ho sempre **contribuito al budget familiare** prima tramite ripetizioni e poi con lavori in parallelo
- **dal 1994**, data della mia laurea, ho perseguito **lavori in parallelo in ambito clinico, formativo, consulenziale, dirigenziale**, trovando questa flessibilità impegnativa ma stimolante e arricchente dal punto di vista personale e professionale
- **in 29 anni di attività** ho lavorato come libero professionista **privatamente** (tutt'ora), in **ASL** (Servizio Disabilità prima e Coordinamento Distretti ASL 3 Bassano del Grappa: 13 anni), come **docente Universitario** (tutt'ora), come **formatore MIUR e Pearson-Sanoma** (casa editrice internazionale)- tutt'ora
- ho fondato e dirigo la prima srl nata in Italia di Psicologi (Centro Phoenix srl) con un sistema di qualità innovativo nel sistema sanitario applicato alla psicologia

3. INTERESTS (Interessi): quali sono le mie passioni

- Snorkeling e subacquea
- Passeggiate in montagna immersa nel verde
- Lettura e studio su argomenti anche molto diversi (letteratura, poesia, marketing, intelligenza artificiale, psicologia, medicina,...) per il piacere della conoscenza
- Conoscere persone nuove, creative, originali, vere



- Amo le sfide e le novità

4. NETWORKS (Reti): come sono connesso agli altri

- Clienti del Centro Phoenix, pazienti, insegnanti, imprenditori
- Collaboratori del Centro Phoenix
- BNI/Facebook/Linkedin/Youtube/Googlemybusiness/Instagram/Telegram/Newsletter del Centro Phoenix

5. SKILLS (Capacità): come creo opportunità per gli altri

- Versatilità e interessi multipli coltivati con lo studio e l'aggiornamento continuo che mi mette in contatto con realtà e persone molto differenti
- Capacità ovvero la capacità di tradurre elementi di formazione in attività concrete, creative e originali
- Aggiornamento e studio integrando e collegando conoscenze e tematiche provenienti da ambiti molto diversi (es. neuroscienze, sicurezza, comunicazione, gestione strategica, clinica,...,marketing)

Modello One to One

Il Processo Referenziale

BNI®





Parte 1

- Approfondimento conoscenza professionale -

1. Come desidero essere presentato efficacemente

- 1.a) Desidero essere presentato al potenziale Cliente/Contatto usando queste parole:
(*nome*), io sono parte di un gruppo di imprenditori, **conosco personalmente Carla, è una professionista con 29 anni di esperienza clinica e manageriale**, lei ti può dare tutte le informazioni e delucidazioni di cui hai bisogno per risolvere il tuo problema ...di cui abbiamo appena parlato, la chiamiamo insieme?
- 1.b) Preferisco:
Sì: Essere contattato dal potenziale Contatto/Cliente o telefonata congiunta con membro BNI
No: Chiamare il potenziale Contatto/Cliente

2. Cliente Ideale

2.a) Clienti top target e/o partner di referenze

- Medici di medicina generale, neurologi, geriatri, psichiatri
- Avvocati e assicuratori nel ramo risarcimento danni
- Avvocati esperti in diritto di famiglia e/o amministrazione di sostegno
- Cooperative di badanti
- Associazioni o comitati di genitori
- Imprenditori di aziende interessati a servizi di welfare aziendale

2.b) Clienti interessanti

- **Persone con problemi cognitivi in famiglia** (di apprendimento o studio nei figli, di recupero della memoria o di altre funzioni dopo un incidente stradale, ictus, ..., anziani con perdita della memoria o sospetta o conclamata demenza)
- **Persone e imprenditori/professionisti che desiderano migliorare le proprie prestazioni** cognitive, lavorative, sociali, ..., nonché il proprio benessere (comunicazione, apprendimento, memoria, gestione e organizzazione del tempo e del lavoro, rilassamento e stress..)
- **Persone che si sentono stanche e demotivate, che necessitano di aiuto per perseguire un cambiamento**
- Persone con dolore cronico

2.c) Scambio Rubrica - I Clienti con i quali ho già lavorato e ho fatto buon business



Carla Mogentale

Centro Phoenix srl- Psicologia Neuropsicologia Riabilitazione

Psicoterapia Consulenza e Formazione

e-mail: direzione@centrophoenix.it Cell. 3460061307

Region BNI: Vicenza

Capitolo BNI Montegrappa



- Associazioni o Comitati di genitori
- medici

3. La mia reputazione e USP

3.a) Sul mio profilo di BNICConnect posso vantare n. 1 recensioni di Membri BNI

3.b) Le recensioni che mi riguardano sono anche pubblicate su:

Sito web: <https://www.centrophoenix.net> contiene diverse testimonianze

Profilo Facebook personale: <https://www.facebook.com/carla.mogentale/>

Indirizzo pagina Facebook: <https://www.facebook.com/centrophoenixpsicologia>

Profilo LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/carlamogentale/>

Profilo Instagram: <https://www.instagram.com/centrophoenix/>

Canale Youtube: <https://www.youtube.com/@CentroPhoenixPsicologia>

3.c) USP (Unique Selling Proposition) - I 3 punti di forza che mi differenziano dalla concorrenza:

1. **trasparenza sugli impegni presi, valutazioni e trattamenti con indicatori dei risultati raggiunti in un sistema di qualità** che verifica e comunica al cliente i risultati raggiunti da un punto di vista sia statistico che clinico
2. **aggiornamento continuo** personale e dei terapeuti del Centro
3. **servizi innovativi e integrati tra terapie tradizionali e nuove** (psicoterapia, psicofisiologia (biofeedback), riabilitazione neuropsicologica, realtà virtuale,...) con possibilità di trattamento in presenza e a distanza

4. Cosa per me costituisce una buona Referenza

4.a) Referenze che nascono dalle necessità - Indicare le parole chiave da ascoltare (max 5) che indicano una necessità connessa al business in BNI, spiegando sinteticamente a chi referenziarmi e come:

1. **Genitore** (preoccupazione per il figlio, per la scuola e lo studio, per il futuro,..)
2. **Problemi di memoria/di attenzione, non sono/ il mio familiare non è più lo stesso/a**
3. **Imprenditore** (*la mia attività sta crescendo troppo velocemente, ci sono troppi cambiamenti e i collaboratori non mi seguono, le sfide sono continue,...*)
4. **Ansia / stress**
5. **Faccio fatica a organizzarmi, a perseguire i miei obiettivi**



4.b) Referenze strategiche - Indicare i quesiti da porre (max 3) al potenziale Cliente o Contatto per introdurmi con efficacia e avviare nuovo potenziale business:

1. **(società/ aziende/ imprenditori):** *La tua azienda o attività come reagisce al cambiamento? hai un consulente di riferimento che ti aiuti a prendere decisioni e a fare ordine?*
2. **(persone a cui vuoi bene o che sono legate a te):** *come stai oggi? Ti piacerebbe stare meglio?*
3. **(medici, avvocati, assicuratori):** *la psicologia e le neuroscienze possono esserti utili nel tuo lavoro! Vorresti un partner con cui collaborare?*

4.c) Referenze non corrette - Assolutamente non è per me business (max 3) quanto segue:

1. **ma quanto costa?**
2. **gli psicologi sono tutti uguali**
3. **fammi chiamare...e poi vediamo...ma è tempo sprecato..**

5. Il mio business in BNI

5.a) Per cosa mi presento esattamente in BNI

PSICOLOGIA, PSICOTERAPIA, COUNSELLING

5.b) Il settore che attualmente desidero sviluppare in BNI

CONTATTI CON IMPRENDITORI E AZIENDE INTERESSATI A WELFARE AZIENDALE E COLLABORAZIONI PROFESSIONALI

6. Memory Hook

Il mio Memory Hook è:

Carla Mogentale- Centro Phoenix- Psicologia e neuroscienze per la salute e il benessere in famiglia e in azienda



Carla Mogentale

Centro Phoenix srl- Psicologia Neuropsicologia Riabilitazione

Psicoterapia Consulenza e Formazione

e-mail: direzione@centrophoenix.it Cell. 3460061307

Region BNI: Vicenza

Capitolo BNI Montegrappa



Parte 2

- Pianificazione della strategia referenziale -

(Da compilare a cura del Membro BNI che ha letto la Parte 1)

COME POSSO AIUTARE CARLA

Una referenza a breve termine		
Una referenza a lungo termine		
Invitar i primi 3 clienti potenziali della lista della Sfera dei contatti del tuo interlocutore	1	
	2	
	3	

REFERENZE (mi impegno a contattare)

	CHI	chiamato il	Passata referenza Si/NO
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			



Carla Mogentale

Centro Phoenix srl- Psicologia Neuropsicologia Riabilitazione

Psicoterapia Consulenza e Formazione

e-mail: direzione@centrophoenix.it Cell. 3460061307

Region BNI: Vicenza

Capitolo BNI Montegrappa



1. Dichiarazione di intenti di avvio di possibili collaborazioni tra i Membri

Verifica delle possibili sinergie che possono nascere a seguito dell'incontro One to One

2. Avvio di possibili collaborazioni con persone esterne al Capitolo

Verifica delle possibili sinergie che possono nascere a seguito dell'incontro One to One

3. A seguito di questo incontro, posso generare per te le seguenti referenze e/o lavorare sui seguenti contatti utili

Riportare in questa sezione quali azioni possono essere sviluppate per avviare nuovi canali di business

4. Pianificazione

Indicare la data dell'appuntamento successivo entro il quale dare seguito agli impegni assunti

Data: _____ Ore: _____ Presso: _____

5. Chi eventualmente coinvolgere nell'attività di Capitolo

Indicare i contatti utili per allargare la rete BNI o il Power Team del Membro