



**DOSSIER STAMPA**

**“PERCORSI DI ECCELLENZA”  
SEMINARIO DI NETWORKING E FORMAZIONE PERSONALE**

**Mercoledì 19 aprile 2017 – dalle ore 7,00 alle ore 13,00  
Pala Phenomenon – Fontaneto d’Agogna (No)**

1. “Percorsi di eccellenza” seminario di networking e formazione personale ..... pag. 2
2. Believe Srl partner strategico di BNI Italia: credere nelle relazioni di business, per generare valore ..... pag. 4
3. BNI® – Business Network International, la più grande organizzazione mondiale di scambio referenze ..... pag. 7



Comunicato stampa 1

**“PERCORSI DI ECCELLENZA”  
SEMINARIO DI NETWORKING E FORMAZIONE PERSONALE**

*Roberta Liguori Trainer e Mental Coach*

*Elisa Dessy Formatore Senior e Mental Coach*

**Mercoledì 19 aprile 2017 – dalle ore 7,00 alle ore 13,00**

**Pala Phenomenon – Fontaneto d’Agogna (No)**

Fiducia, referenze e lavoro di squadra: grazie al marketing relazionale secondo la filosofia del <GIVERS GAIN> di BNI® (Business Network International), imprenditori e professionisti aprono le loro agende all’alba, acquisiscono un “metodo” allo scopo di aumentare il proprio giro d’affari. Mercoledì 19 al Pala Phenomenon si terrà una grande kermesse dedicata agli imprenditori del territorio per condividere strategie ed obiettivi, in occasione di un seminario di formazione sull’eccellenza. Iscrizioni aperte anche a non membri. Per contatti: Silvana Rufo; e-mail [rufo@bni-italia.it](mailto:rufo@bni-italia.it)

Torino, 13 aprile 2017.

<Il mattino ha l’oro in bocca>. Mai come per BNI questo antico ma sempre valido detto che abbiamo sentito dai nostri nonni è attuale e denso di significato. **Mercoledì 19 aprile prossimo** la Region BNI “Piemonte Nord e Valle d’Aosta” si ritrova al **Pala Phenomenon** in occasione di un **seminario di networking e formazione personale** nelle prime ore della mattina. Di fronte ad una platea di oltre 200 persone, incluse le autorità locali, Roberta Liguori ed Elisa Dessy, insieme ad un importante ospite “sorpresa” che presenterà la propria case history di successo, verrà affrontato il **tema dell’eccellenza** sia come obiettivo strategico cui ogni imprenditore deve tendere per distinguersi, sia come leva operativa per modificare radicalmente il proprio approccio professionale... pena l’estinzione!

L’evento nasce per supportare l’operatività dei gruppi di lavoro attivi sul **territorio novarese, del VCO e della Valsesia**, oggi più che mai in forte espansione, e che vede coinvolti anche imprenditori della Valle d’Aosta. Si tratta di una grande occasione di formazione personale e di networking tra questi gruppi chiamati “Capitoli” che al loro interno sono formati da componenti – definiti “membri” – ognuno in rappresentanza di una professione occupata in esclusiva con particolare attenzione alla singola specializzazione. Oggi nel nostro territorio sono attivi più di 250 professionisti ed imprenditori che si ritroveranno per condividere un momento di formazione con un unico obiettivo: beneficiare del seminario collettivo per aumentare le relazioni e condividere esperienze per la crescita personale di ciascun imprenditore e professionista. La Mission di BNI (Business Network International) è aiutare i Membri ad aumentare il proprio business tramite un programma basato sul passaparola strutturato, positivo e professionale che permetta loro di sviluppare relazioni significative e a lungo termine con imprenditori e professionisti.

L’appuntamento di prima mattina è parte integrante del “metodo” BNI, la più grande organizzazione mondiale di scambio di referenze che fa del “Givers Gain”, ovvero del “chi dà, riceve”, anche detta Legge della Reciprocità, la leva per aumentare il proprio business.



Come dichiara **Silvana Rufo**, Executive Director di Believe Srl, responsabile della Region "Piemonte Nord" per BNI ed organizzatrice dell'evento: *"Creare aggregazione, consentire ai membri che fanno parte di questo movimento di incontrarsi, condividere momenti di formazione e trarre vantaggi dal Sistema del referral marketing è il nostro obiettivo. BNI è una organizzazione che offre enormi vantaggi: si acquisisce un sistema di lavoro che segue una filosofia molto chiara, quella del GIVERS GAIN. Si tratta di un passaparola strutturato, professionale, strategico basato su relazioni di lunga durata. Elemento fondamentale: la fiducia".*

Per professionisti ed imprenditori che in questi momenti di crisi devono operare un grande cambiamento e combattere con mercati maturi ed una concorrenza non sempre leale, la fiducia in ambito professionale, il lavoro di squadra e l'impegno reciproco nel connettere esigenze della propria rete di contatti attraverso un passaggio di referenze, rappresentano una straordinaria opportunità nella direzione di accrescere il proprio giro d'affari.

Questa l'agenda dell'incontro di mercoledì, aperto anche ai non membri dell'associazione.

#### PERCORSI DI ECCELLENZA

ore 06:45	Inizio RegISTRAZIONI e Coffee Break
ore 07:45	Apertura Lavori
Seminario di Networking e Formazione	
ore 11:45	Spazio "One to One Strategici"
ore 13:00	Pranzo

Il costo di partecipazione all'evento è di € 30,00.

#### Ufficio Stampa Believe Srl

Engarda Giordani Comunicazione  
Engarda Mob. 3356959223 | Ilaria Mob. 3896485391  
e-mail: [press@engardagiordani.com](mailto:press@engardagiordani.com)  
[www.engardagiordani.com](http://www.engardagiordani.com)

#### Believe Srl

Executive Director Silvana Rufo  
Tel. 0112076236 Mob. 3479494254  
e-mail: [rufo@bni-italia.it](mailto:rufo@bni-italia.it)  
[www.bni-italia.com](http://www.bni-italia.com)



## Comunicato stampa 2

**Believe Srl partner strategico di BNI Italia:  
credere nelle relazioni di business, per generare valore.**

La Società nasce per volontà di quattro imprenditori: **Andrea Borghi; Andrea Colombo; Claudio Messina; Silvana Rufo**. Oggi coordina varie Region tra cui quella “**Piemonte Nord e Valle d’Aosta**”, che conta **Capitoli attivi** e in fase di costituzione, con **oltre 250 membri** che credono nel Referral Marketing e sostengono eticamente lo sviluppo delle attività basate sulla Filosofia del “**Givers Gain**”.

Torino, 13 aprile 2017.

**Believe Srl** è la Società torinese all’interno del gruppo **BNI® (Business Network International)** – la più grande organizzazione di **scambio referenze** a livello mondiale – ed è rappresentata dai suoi **quattro soci**, gli imprenditori **Andrea Borghi, Andrea Colombo, Claudio Messina e Silvana Rufo**, che oggi ricoprono il ruolo di **Executive Director**.

La Società ha competenza su **diverse aree territoriali** denominate “**Region**”, tra cui quella del “**Piemonte Nord e Valle d’Aosta**”, che da sola esprime un organico di **oltre 250 membri**, con una rete strutturata di **Assistant Director** e collaboratori, **8 Capitoli attivi** e **5 Core Group**, che hanno generato un **volume d’affari** di oltre **4 milioni di Euro** (dato al 2016).

I soci fondatori hanno sposato la **filosofia BNI** che fa del **marketing referenziale** e della **collaborazione tra professionisti** la missione stessa dell’organizzazione. Con alle spalle un bagaglio d’esperienza acquisito negli anni come membri e Direttivo in Capitoli locali e regionali, hanno colto l’opportunità di **aprire in franchising** un’azienda autonoma, che potesse incentivare **opportunità di sviluppo**. L’obiettivo di **Believe Srl** è quello di **creare sul territorio “Capitoli” BNI** (sono chiamati così i gruppi di lavoro di imprenditori e professionisti), rispondendo alla necessità di generare nuovo business grazie a relazioni basate sulla **fiducia reciproca che si genera tra i propri membri, ed utilizzare un Sistema di lavoro**.

Ciascun Capitolo si riunisce con **frequenza settimanale** ed accoglie al proprio interno **un solo rappresentante per categoria professionale**, con particolare attenzione alla singola specializzazione, mettendo a disposizione in ogni gruppo una rete di conoscenze e professionalità uniche e generando una crescita comune attraverso lo **scambio di referenze e contatti**. Il valore del “**Givers Gain**” (chi dà, riceve) è un elemento chiave in BNI, così come in ogni Capitolo che costituisce la Region “**Piemonte Nord e Valle d’Aosta**” e ad oggi rende Believe Srl uno dei più importanti collettori di professioni e valore dell’Italia settentrionale. Una sinergia e lavoro di squadra resi possibili da una **consolidata organizzazione interna**, con la squadra di **Assistant Director** che coordinano i rispettivi Capitoli, in collaborazione con il Direttivo.



**Soci Fondatori Believe Srl:**



**Andrea Borghi** - Consulente finanziario e manager iscritto all'albo dei promotori finanziari dal 2001, lavora per banche e SIM a carattere nazionale ed internazionale. Nel 2006 partecipa al primo Capitolo BNI di Torino, il Capitolo BNI Oltrepo, per promuovere la sua attività di promotore finanziario. Nel 2008, contento dei risultati ottenuti come Membro di Capitolo decide, insieme a due colleghe, di lavorare allo sviluppo dei Capitoli BNI su Torino. Ad oggi coordina, insieme a Silvana Rufo, oltre mille partecipanti sul territorio piemontese, nonché la Region Emilia Ovest, Padova e Rovigo e Piemonte Nord e Valle d'Aosta; per conto dell'Ufficio Nazionale in veste di District Director, segue lo sviluppo dell'Italia Nord Est (Veneto, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Modena-Mantova). Oggi è Membro del National Training Team con ruolo di supporto e coordinamento delle attività indicate dall'Ufficio Nazionale. La sua vision: diffondere il Metodo BNI creando Capitoli di Eccellenza.



**Andrea Colombo** - È Autore, Imprenditore e Formatore. Premiato nel 2001 da Federmanager come il più giovane Dirigente industriale della provincia di Varese, nel 2008 viene nominato dalla JCI - "The Outstanding Young Person" (Premio TOYP) nel Business. Si è costruito una reputazione di eccellenza, operando in qualità di manager in multinazionali del settore tessile per vent'anni. Da imprenditore ha fondato oltre dieci società in mercati differenti in Italia e all'estero. È autore del libro: "Qui e Ora - Più consapevoli per valorizzare il proprio Talento e raggiungere il vero Successo", con cui ha realizzato un sogno: condividere la sua passione per le sfide ... andando sempre oltre. Ha un talento unico nel creare contatti, nella filosofia "Givers Gain" che contraddistingue il suo ruolo di Executive Director in BNI. Da Trainer e Coach di Asentiv – Referral Institute collabora con professionisti e imprenditori.



**Claudio Messina** – Appassionato di relazioni e sempre alla ricerca di nuove sfide, per più di vent'anni è imprenditore e manager sia in Italia che all'estero. Da sempre attivo nel costruire relazioni di business, inizia l'avventura BNI nel 2011 con alcuni compagni di viaggio, subito conquistando record in termini di aperture capitoli e nuove Region. Oggi in BNI Italia è Executive Director in più Region, in Emilia Ovest è anche responsabile della Region. Collabora con l'ufficio nazionale BNI in qualità di membro del supporto sviluppo franchising, inoltre supervisiona il Centro Italia in qualità di District Director. Gli ultimi sei anni l'hanno visto impegnato in tutte le attività di formazione e supporto in ambito referral marketing tali da farne oggi uno dei formatori più esperti in ambito nazionale. È stato coinvolto nello staff di formazione nazionale in qualità di membro del National Training Team BNI Italia. Come naturale evoluzione del percorso formativo in ambito Referral Marketing ha intrapreso la strada del Referral Institute (oggi ASENTIV) dal 2015, vivendo i primi approcci con due soci di grande valore che ne hanno coadiuvato un rapido e proficuo raggiungimento obiettivi. Oggi in qualità di formatore vanta una serie di storie di successo dei propri corsisti raggiunte sia in collaborazione con i suoi partner che in gestione diretta. "Givers Gain" è la sua vita.



**Silvana Rufo** – Inizia la sua attività professionale di Commercialista e consulente aziendale. A fine 2005 incontra e conosce BNI, un Sistema semplice ma non facile e scopre così un'efficace strategia di marketing, in grado di cambiare la vita di imprenditori e professionisti di qualità che incrementano le opportunità di business creando proficue ed utili sinergie. Diventa prima Assistant Director nella Region Torino, poi Executive Director della Region BNI Torino nel 2010. Ben presto, con altri partner allarga i confini della sua avventura BNI anche al Nord del Piemonte, al Veneto e all'Emilia. Fa parte prima del National Director Circle e dal 2014 del National Quality Team BNI e attualmente ricopre un ruolo anche nel National Training Team. È trainer certificato Asentiv, forma e guida imprenditori e professionisti in un percorso che li supporta affinché possano indirizzare e sviluppare in maniera qualificata la propria attività.

**Ufficio Stampa Believe Srl**

Engarda Giordani Comunicazione  
Engarda Mob. 3356959223 | Ilaria Mob. 3896485391  
e-mail: [press@engardagiordani.com](mailto:press@engardagiordani.com)  
[www.engardagiordani.com](http://www.engardagiordani.com)

**Believe Srl**

Executive Director Silvana Rufo  
Tel. 0112076236 Mob. 3479494254  
e-mail: [rufo@bni-italia.it](mailto:rufo@bni-italia.it)  
[www.bni-italia.com](http://www.bni-italia.com)





Comunicato stampa 3

**BNI® – Business Network International,  
la più grande organizzazione mondiale di scambio referenze.**

**Una rete di professionisti che ha fatto della fiducia reciproca e delle relazioni di lavoro la chiave di valore per generare nuovi contatti ed incrementare il proprio business. L'etica del "Givers Gain" – chi dà, riceve – alla base della sua Mission internazionale.**

Torino, 13 aprile 2017.

**BNI® (Business Network International)** è un'organizzazione nata negli Stati Uniti nel **1985**, con l'obiettivo di creare una **rete di professionisti** che potessero **incrementare il proprio business** sfruttando la potenza del **"passaparola"** e del **marketing relazionale**. Lo stesso fondatore **Ivan Misner** non avrebbe immaginato una crescita così rapida ed esponenziale. In pochi anni BNI è diventata la **più importante organizzazione di business networking**, con una presenza capillare in tutti i continenti ed oltre **210.000 membri** iscritti a livello mondiale.

Un **"cambio di paradigma"** nel trovare **nuove opportunità professionali**, che si riflette anche nelle modalità di incontro e partecipazione ai gruppi di lavoro di cui fanno parte i membri BNI, i cosiddetti **"Capitoli"** – dall'inglese *Chapter*. Ogni Capitolo accoglie **un solo rappresentante per ogni categoria professionale che esprime una specializzazione precisa**, affinché non vi sia concorrenza all'interno di uno stesso gruppo. Gli **incontri** avvengono con **frequenza settimanale** e di **prima mattina**, per non incidere sugli orari lavorativi: una "riunione di lavoro" dove portare richieste specifiche e scambiarsi contatti e referenze, in un clima di collaborazione sincera, professionalità e fiducia.

La **Mission di BNI** è aiutare i membri ad incrementare il proprio business tramite un programma basato sul **passaparola strutturato, positivo e professionale**, che consenta loro di sviluppare **relazioni a lungo termine con imprenditori e professionisti**. Una visione che si fonda sull'etica del **"Givers Gain – chi dà riceve"**, la collaborazione spontanea che nasce quando tra i professionisti si instaura un rapporto di reciproca fiducia. Il **marketing relazionale e referenziale** è infatti riconosciuto da tempo come una delle **leve più efficaci** per generare valore. Quando a consigliare un professionista è una persona fidata, che con questo ha già avuto esperienze positive, diventa più semplice ed immediato instaurare una collaborazione: si innesca in questo modo un circolo virtuoso, che consente di **allargare la propria sfera di contatti ed incrementare il proprio giro d'affari**. Ma questo è quello che già capita nella vita di tutti i giorni. BNI rende questo meccanismo strutturato, strategico, professionale e funzionale.

È questa la missione, semplice ma fondamentale, che costituisce la base dell'operato internazionale di BNI: obiettivi che negli anni si sono ampliati e sviluppati e che, grazie ad **un'organizzazione interna strutturata ed efficace**, consentono oggi ad oltre **7.500 Capitoli in tutto il mondo** di scambiarsi referenze di qualità e generare un altissimo fatturato. Solamente **in Italia**, attualmente sono **più di 6.000 i membri iscritti a BNI**, per un valore prodotto di circa **100 milioni di Euro**.

Un successo che dimostra come anche gli imprenditori e professionisti italiani abbiano riconosciuto nel **passaparola** e nello **scambio delle referenze strutturato e regolato** un'opportunità per l'allargamento della propria sfera di contatti e l'incremento del proprio giro d'affari.



Oggi occorre gestire un cambiamento importante, date le condizioni attuali del mercato e BNI risponde a questa importante esigenza.

Per informazioni ed approfondimenti è possibile visitare il **sito internazionale [www.bni.com](http://www.bni.com)**, quello italiano **[www.bni-italia.com](http://www.bni-italia.com)** ed inoltre il sito della Region BNI "Piemonte Nord e Valle d'Aosta", che ha ospitato l'evento del 19 Aprile al Pala Phenomenon di Fontaneto d'Agogna.

**Ufficio Stampa Believe Srl**

Engarda Giordani Comunicazione  
Engarda Mob. 3356959223 | Ilaria Mob. 3896485391  
e-mail: [press@engardagiordani.com](mailto:press@engardagiordani.com)  
[www.engardagiordani.com](http://www.engardagiordani.com)

**Believe Srl**

Executive Director Silvana Rufo  
Tel. 0112076236 Mob. 3479494254  
e-mail: [rufo@bni-italia.it](mailto:rufo@bni-italia.it)  
[www.bni-italia.com](http://www.bni-italia.com)