

BNI[®]
ESPAÑA CNM

EDICIÓN 2 • 2021

**36 Años de
Crecimiento**



Índice

BNI 36

AÑOS DE CRECIMIENTO

19 Aniversario BNI®



Semana
Internacional del
Networking®




Aniversario BNI
Connect®

Cambiando la Manera en la que el Mundo Hace Negocios™

- 4** Dr. Ivan Misner®: Fundador de BNI®
 - 7** Noticias
 - 12** Reconocimientos
 - 18** Tips para un Grupo Exitoso
 - 26** Consejos de Directores Ejecutivos
-
- 30** Formaciones
 - 33** Las Top 5 Categorías Más Buscadas en Algunas de Nuestras Regiones
 - 34** Casos de Éxito
 - 39** Testimonio de Directores Consultores

 info@bniespanacnm.com

 www.bniespanacnm.com/es/index



BNI®

**La Organización Mundial de
Networking y Referencias de Negocios**

275 Mil
Miembros

10 Mil
Grupos

11.4 Millones
de Referencias

16 Mil Millones
de GNC

**Cambiando la Manera en la
que el Mundo Hace Negocios™**



**Dr. Ivan Misner®:
Fundador de BNI®**

Encontrar lo Bueno en los Malos Tiempos

Dr. Ivan Misner® (Fundador BNI®)



Dr. Ivan Misner®

Terminé el año con una publicación en mis redes sociales que decía "Querido 2021: No quiero ningún problema de tu parte. Entra, siéntate en un rincón, no toques nada y mantén la boca cerrada."

Aunque era concisa y bastante divertida, esta frase tiene un importante mensaje: Esa otra cara de la moneda nos lleva a preguntarnos: "¿Qué hemos aprendido personalmente del 2020?". Creo que es importante considerar esa pregunta. Quejarse de las cosas que van terriblemente mal es fácil, pero encontrar lo positivo en las situaciones difíciles no lo es.

Creo que encontrar las alegrías en la vida es la mejor manera de avanzar con éxito. A partir del 2020 aprendí muchas cosas que se han convertido en valiosos consejos para mí. Aquí hay siete cosas que aprendí del 2020:

1. Micro dosificar las noticias: Aprendí a obtener lo que necesito saber y a no obsesionarme con los problemas viendo las noticias hora tras hora. Las noticias negativas venden y los medios de comunicación se han convertido en maestros de compartir noticias negativas (técnicamente, ahora son opiniones tanto o más que noticias reales.)

2. Una valiosa lección que observé fue la de un hombre que me dijo que podía conservar su trabajo, pero que tenía que trabajar desde casa y que también necesitaba cuidar de sus hijos y mantenerlos haciendo sus tareas. Me dijo que estaba estresado por esa doble tarea. Durante nuestra conversación, se dio cuenta de que en realidad era una oportunidad para pasar mucho más tiempo de calidad con sus hijos pequeños. Y aunque fuera un reto, podría ser un periodo de tiempo en el que mirarían con cariño las experiencias vividas juntos. Cuando asumió esta idea, su visión de la situación cambió por completo. Esa fue una lección que espero que muchos otros hayan experimentado.

3. Fui testigo de cómo el "enfoco" venció al "miedo" durante el 2020 para muchos empresarios. Cuando las personas estaban congeladas por el miedo, no tenían esperanza. Pero cuando ese miedo los enfocaba, tenían esperanza y eran capaces de superar la tormenta. La esperanza es más poderosa que el miedo. La esperanza es esa vocecita en tu interior que te susurra lo que "puede ser" cuando todo el mundo a tu alrededor grita "lo que no puede ser." La esperanza más un plan, más la acción, te conducirán con éxito a través de los desafíos.

4. Aprendí que, en los momentos difíciles, tu red de negocios te apoyará. Vi cómo la gente se apoyaba emocional y profesionalmente. Fui testigo de cómo la gente se apoyaba para mantener su negocio vivo y próspero.

Dos de los mejores ejemplos fue la tienda de muebles que se convirtió en una empresa de fabricación de mascarillas y una cervecería que se convirtió en una empresa de desinfectantes de manos.

5. Aprendí que, si esperas a que pasen los tiempos difíciles, tu negocio se acabará. En los tiempos difíciles necesitas más que nunca tu red de negocios.

El distanciamiento social es una actitud incorrecta; el distanciamiento físico es lo que resultaba fundamental. Tenemos que ser más sociales que nunca. Vi que las empresas de éxito activaban su red y no la abandonaban.



Aprendí que podía viajar por el mundo sin subirme a un avión. ¡Tengo 2,3 millones de millas en una sola aerolínea.! Fue un regalo poder pasar meses con mi mujer en casa. Fue el periodo de tiempo más largo que tuvimos juntos en nuestros 31 años de matrimonio. Estaré siempre agradecido por ello.

Por último, aprendí que los amigos son más importantes que nunca. La calidad de las personas determina la calidad de tu vida. Para mí, esta última lección fue profunda. Fue un año difícil para mí, como lo fue para muchas personas. Pero termine el 2020 con una visión más clara de quiénes son mis amigos y de quiénes se preocupan realmente por mí.

Estaré siempre agradecido por ello. Así que te sugiero que no descartes por completo el 2020 y borres el año de tu memoria. En vez de eso, considera lo que aprendiste del año pasado y lo que te llevas de esa experiencia. Serás mejor persona por ello.

¿Qué es lo que te llevas del 2020? ¿Qué es lo positivo que aprendiste o te llevaste del año más difícil? Piensa un poco en esta pregunta y escribe tus observaciones. Creo que este tipo de reflexión te ayudará a reconocer lo bueno durante un año difícil.



Noticias

El "Networking", Un Salvavidas para Muchas Empresas en Tiempos de Crisis

Varios integrantes del Grupo BNI® Albatros resaltan las ventajas de contar con una red de contactos y apoyo

Por: Ana F. Cuba (La Voz de Galicia)

BNI® (Business Networking International®) es una organización norteamericana de networking. Antonio López Rubal, Director General de Ortegal Oil, define así este concepto: "Es como el boca a boca de toda la vida para hacer negocios, pero en vez de repartir folletos, nos reunimos, nos conocemos y compartimos contactos." Él forma parte de BNI® Albatros, que nació en 2015 con 25 empresas de la zona. Ahora son 98. Varios integrantes hablan del peso del Grupo en su negocio y de las consecuencias de la crisis.

Regina Ramil, Gerente de Ramil Gamma, en Ares: "El negocio está en la calle, tienes que salir." Regina Ramil, Gerente del almacén de materiales de construcción Ramil Gamma, de Ares, fue una de las socias fundadoras de BNI® Albatros. "Me aporta muchísimo, trabajo, ingresos, amigos, la red de contactos se extiende mucho y te hace salir de tu zona de confort. Descubres gente nueva y llegas a sitios donde te sería imposible. El negocio está en la calle, y BNI® te permite salir a buscarlo sin perder tiempo", recalca.





Antonio Piñeiro, Director de Eume Viajes, en Pontedeume

"Viajes de turismo, ahora mismo, no vendes uno"

Antonio Piñeiro (Pontedeume, 39 años), Director de Eume Viajes, entró en BNI® dos semanas antes del primer estado de alarma. "Es positivo. Pese a ser una época crítica, nos vamos apoyando, en el negocio y anímicamente", dice. Abre la agencia por las mañanas, "para dar servicio a gente de fuera que quiere venir o a extranjeros que van a ver a su familia, y algo de empresas. Viajes de turismo, ahora, no vendes uno".

Gabriel Ramos, Propietario de Bike Works, en Narón

"BNI® me reporta en torno al 25 % de la facturación"

Gabriel Ramos (Narón, 38 años) es uno de los 14 más veteranos de Albatros: "Lo fundamental es lo profesional. El primer año me aportó el dos o el tres por ciento de la facturación; ahora, en torno al 25%. Y lo personal, más ahora, cuando es necesario tener el apoyo de otras empresas con los mismos problemas, te ayuda a salir." La demanda de bicicletas se disparó tras el confinamiento, pero ahora lidia con la falta de recambios en el taller, un problema global.





Olegario Álvarez, Responsable de Kenia en Ferrol, Narón y Fene

"Sin bodas, corsetería de marcas buenas no vendes"

Con dos tiendas en Ferrol, en junio abrió en Narón y hace unos días, en Fene. Olegario Álvarez (Ferrol, 40 años), responsable de Kenia, lleva dos años en BNI®: "Te ayuda. Nunca olvidaré a los compañeros que me llamaban para comprar en los momentos más difíciles." La crisis se nota: "Sin bodas ni celebraciones, corsetería de marcas buenas no vendes; sí chándales, calcetines y muchísimos pijamas."

Raimundo Meizoso, de Queserías del Eume, en As Pontes

"BNI® nos aportó una vía de negocio increíble"

Raimundo Meizoso (51 años) representa a Queserías del Eume. "BNI® nos aportó una vía de negocio increíble con coste bajísimo, ganamos en ventas y publicidad, a nivel nacional y fuera. Exportamos a Estados Unidos, Alemania y Suecia", subraya. "Nos abrió muchas puertas, llegas al cliente a través de un amigo, te recibe muy bien y es más fácil ganar su confianza", añade. Interviene en Grupos de otros países y comunidades autónomas. Las ventas disminuyeron en las tiendas pequeñas y la hostelería, pero se incrementaron en las grandes cadenas: "Se compensa."





Carla Iglesias, Directora de La Guagua, en Ferrol

"Nuestra actividad se paró por la pandemia"

Carla Iglesias (Ares, 43 años) dirige La Guagua, empresa de ocio educativo y eventos infantiles. "Nuestra actividad se paró por la pandemia", señala. Ahora dan formación online a monitores y educadores, ofrecen celebraciones pequeñas en casa, regalos personalizados, sorpresas a domicilio y un servicio de canguros. Sobre BNI®: "Antes estaba encerrada en la oficina, me ayuda a aprender de personas mayores y más jóvenes de otros sectores. Tienes una red de apoyo y lo notas en la facturación, compensa."

Loreto García, de la Carnicería Súper Pepucha, en Pontedeume

"El Grupo nos aporta muchísima visibilidad"

Súper Pepucha sigue en Cabanas, pero la carnicería se ha trasladado al mercado de Pontedeume, explica Loreto García. Lleva casi tres años en BNI®: "Nos aporta muchísima visibilidad, funciona, se nota en la facturación. Antes no tenía tanto reparto a domicilio en Narón o Valdoviño." Las ventas a hostelería cayeron y crecieron a particulares.





Reconocimientos

Reconocimientos a Nuestras Regiones y Grupos con Mejor Desempeño en GNC y Referencias Durante los Últimos 3 Meses



Región/Grupo	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® Coruña	2719	4389	7.891.693 €
BNI® ACO Albatros	699	1162	1.417.329 €
BNI® Álava y Guipúzcoa	524	1196	3.029.895 €
BNI® Negocios Gasteiz	236	524	1.180.400 €
BNI® Asturias	464	1195	2.007.956 €
BNI® AST Futuro	153	219	1.016.830 €
BNI® Bizkaia	896	1599	3.067.285 €
BNI® BIZ Koopera	105	150	1.126.839 €
BNI® Cantabria y Burgos	338	1267	1.278.049 €
BNI® CAB Polaris	43	306	418.857 €

Región/Grupo	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® Castilla y León Occidental	653	1466	2.693.093 €
BNI® CLO Entusiasmo	103	178	1.611.567 €
BNI® Córdoba	1744	3716	8.776.980 €
BNI® CDB Profesionales	187	553	5.601.871 €
BNI® Cuenca	195	258	428.687 €
BNI® CNC Conecta-T	195	258	428.687 €
BNI® Huesca	305	408	1.012.607 €
BNI® HSC Conexión	206	281	728.963 €
BNI® Islas Baleares	1079	2286	3.836.571 €
BNI® BAL Midday	113	151	1.195.974 €
BNI® Lugo & Ourense	924	1137	1.567.872 €
BNI® LOU VCR Breogán	239	526	704.573 €

Región/Grupo	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® Madrid Centro	581	1422	907.041 €
BNI® MDC Centuriones	188	436	195.955 €
BNI® Madrid Centro Suroeste	119	405	463.270 €
BNI® MCS The Group	60	149	221.086 €
BNI® Madrid Este	460	812	820.390 €
BNI® MDE Armonía	144	305	333.115 €
BNI® Madrid Noreste	28	49	170.976 €
BNI® MDCN Pata Negra	28	49	170.976 €
BNI® Madrid Oriental y Guad.	1242	1841	3.315.385 €
BNI® MDG Conectividad	377	631	1.235.102 €
BNI® Murcia Capital Norte	521	1395	4.340.939 €
BNI® MCN Conexión	142	245	2.545.170 €

Región/Grupo	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® Murcia Costa & Interior	324	670	1.039.371 €
BNI® MCI Desarrollo	128	248	519.065 €
BNI® Navarra	16	114	144.138 €
BNI® NVR Networking PNA	16	114	144.138 €
BNI® Pontevedra	3570	4663	9.614.040 €
BNI® PTV Verbum	273	305	3.347.146 €
BNI® Santa Cruz de Tenerife	792	1665	2.107.744 €
BNI® TNF Resiliencia	211	493	1.084.425 €
BNI® Segovia y Ávila	814	893	3.210.932 €
BNI® SGA Carácter	334	409	2.632.408 €
BNI® Sevilla Provincia	18	78	217.909 €
BNI® SVP Negocio	18	78	217.909 €

Región/Grupo	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® Teruel	569	582	1.257.241 €
BNI® TRL Avanza	229	269	957.235 €
BNI® Valencia Capital	1216	2813	5.061.219 €
BNI® VLC Congresos	94	274	1.289.967 €
BNI® Valladolid y Palencia	86	352	346.448 €
BNI® VAP Compromiso	54	219	241.813 €
BNI® Zaragoza	820	1310	2.660.038 €
BNI® ZGZ Expansión	316	464	1.876.850 €

Tips

del Dr. Ivan Misner®
para un Grupo Exitoso

01 Trae invitados cualificados a tu Grupo

Los Grupos se fortalecen porque seleccionan a nuevos Miembros que representan la excelencia en su profesión.

02 Incorpora a Miembros experimentados a tu Grupo

Al ofrecer referencias a otras personas, debes estar segur@ de que puedas recomendar con confianza a un(a) buen(a) profesional.

03 Consigue un equilibrio dentro de tu Grupo

Un Grupo exitoso debe esforzarse por buscar un equilibrio entre profesionales veteranos y con menos antigüedad.

04 Fomenta el apoyo entre Miembros experimentados y nuevos Miembros

Los Grupos se fortalecen cuando los Miembros experimentados apoyan a los nuevos Miembros.

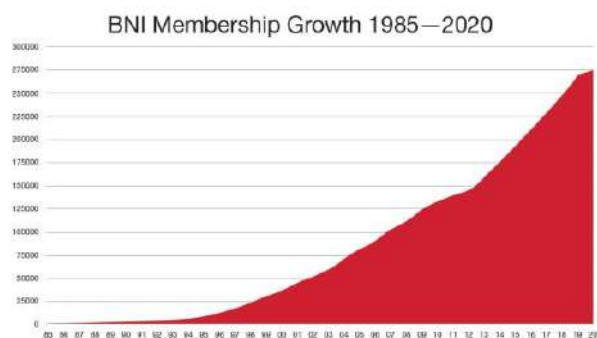


Aniversario de BNI®

Celebrando 36 Años de BNI®

Dr. Ivan Misner® (Fundador BNI®)

El 8 de enero, Business Network International® celebró 36 años ayudando a la gente a "Cambiar la Manera en la que el Mundo hace Negocios™" con el tema "36 años de crecimiento."



36 años de crecimiento consecutivo

Para celebrar nuestro 36º aniversario como empresa, he pensado en compartir nuestro gráfico de crecimiento de los últimos 36 años. Pocas empresas pueden decir que han tenido 36 años de crecimiento consecutivo. Es increíble que BNI® haya sido capaz de crecer durante un año con una pandemia mundial. Me encanta lo que BNI® está haciendo por los Miembros y me encanta lo que Graham está haciendo con esta empresa.

275.000 Miembros de BNI® en todo el mundo

El 15 de septiembre del 2020, BNI® lanzó la iniciativa "Reiniciar el Mundo." El objetivo es ayudar a las empresas locales, nacionales y globales de todo el mundo a retomar el camino del crecimiento. Desde su lanzamiento, más de 40.000 empresas se han unido a un Grupo de BNI® y han contribuido a aumentar el número de Miembros de BNI® a más de 275.000 en todo el mundo.



16.3 mil millones de dólares en ingresos por nuevos negocios

Durante el 2020, el año más difícil, nuestros Miembros de BNI® ayudaron a sus compañeros de todo el mundo a seguir con sus negocios durante la pandemia. En 2020, los Miembros de los Grupos de BNI® pasaron más de 11,4 millones de referencias y generaron más de 16 mil millones de dólares.



Felicitaciones

BNI

MIEMBROS

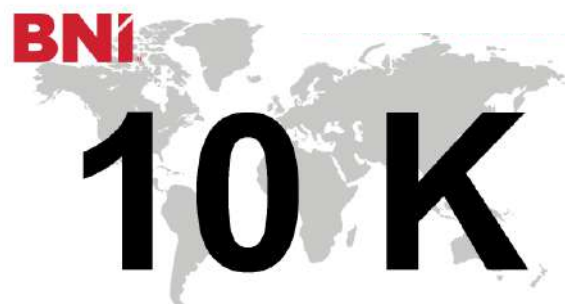
Más De

\$16 Mil Millones

En los últimos 12 meses, los Miembros de BNI pasaron más de **11.4 millones de referencias** y generaron más de **\$16 mil millones de dólares**. ¡Gracias Por Negocio Cerrado!

10.000 Grupos de BNI® en todo el mundo

A mediados de 1986, calculé que BNI® podría tener 10.000 Grupos algún día. Predije que harían falta al menos 75 años para alcanzar ese hito de 10.000, pero sabía que era posible. Pues bien, me enorgullece anunciar que, a finales del 2020, BNI® superó oficialmente los 10.000 Grupos en todo el mundo. Lo hicimos en la mitad del tiempo que creía posible.



Hoy, más que nunca, necesitas tu red de contactos y necesitas relacionarte con ellos. Necesitas un equipo de personas que estén ahí para ayudarte en los momentos difíciles. Durante el año 2020, muchas personas se congelaron por su miedo. Sin embargo, también vi que muchas personas se centraron en su miedo. Se centraron en sobrevivir y prosperar. Eso es lo que les ocurrió a muchos de nuestros Miembros de BNI®. La verdad es que "BNI® es un faro de esperanza en un mar de miedo."

BNI® no sólo es una gran forma de conseguir negocios, sino que es una forma aún mejor de hacer negocios porque lo hacemos dentro de nuestro valor principal de Givers Gain®. Esto es más que una frase para mí. Es una forma de vivir la vida. Givers Gain® es una perspectiva para ver e interactuar con el mundo. Es una actitud, no una expectativa, y cuando se aplica correctamente, cambiará tu vida y cuando cambie suficientes vidas, cambiará el mundo.

BNI® 36
AÑOS DE CRECIMIENTO





Aniversario BNI Connect®

10 Años de Creación y Constante Mejora



10 Años de BNI Connect®

El 11 de marzo BNI Connect® celebró su décimo aniversario. BNI Connect®, es una plataforma online que permite a los Miembros realizar un seguimiento fácil de las referencias y los ingresos generados.

Asimismo, BNI Connect®, no solo integra una red social online, sino que conecta Grupos de todo el mundo entre sí.

A lo largo de los años BNI Connect®, ha desarrollado informes, aplicaciones, y sitios webs. Igualmente, ha realizado actualizaciones para mejorar el rendimiento y optimizar su funcionalidad.

El primer Director de Tecnología de la historia en BNI®, es Stephen Schwartz, quien se unió al equipo de BNI® en septiembre del 2015.





**Semana Internacional del
Networking®**

Un Mundo de Agradecimiento



SEMANA INTERNACIONAL DEL NETWORKING

BNI®

“

Quiero agradecer a los miles de Miembros por su pasión y compromiso con su red de negocios. Están ayudando realmente a Cambiar la Manera en la que el Mundo Hace Negocios™

”

Dr. Ivan Misner®,
Fundador de BNI®

La Semana Internacional del Networking® es un evento global de una semana de duración que celebra el poder del networking. Este año se basó en el valor principal de BNI®, el reconocimiento de aquellos que han mantenido su mentalidad fuerte y su negocio en crecimiento. El año pasado, se celebró la Semana Internacional del Networking® con "Una Semana de un Millón de Gracias".

Este año se centró en el Reconocimiento con el valor central de Relaciones de Confianza y continuando con el tema de la gratitud a través de una iniciativa llamada "Un Mundo de Agradecimiento".

El 2021 fue otro gran éxito, con la participación de miles de personas que compartieron su gratitud en su red de negocios llegando a casi cinco millones de personas de todo el mundo en las redes sociales.

Igualmente, se realizaron muchos eventos virtuales que se celebraron en todo el mundo, como las ceremonias de entrega de premios especiales y las presentaciones de los invitados.

Asimismo, Israel Lozano, Miembro de BNI® Asturias, ganó una mención de honor por ser elegido entre los finalistas del concurso "Un Mundo de Agradecimiento" en la 14ª Semana Internacional del Networking®.



Consejos de Directores Ejecutivos

Consejos

No Esperar de BNI® Más de lo que Yo No Esté Dispuesto a Dar a Mis Compañeros

Miguel Armijo (Director Ejecutivo BNI® Madrid Este, Oriental & Guad. y Córdoba)



Miguel Armijo Herrera

Como Director Ejecutivo y después de más de 10 años ya en BNI®, mis principales consejos serían:

Tener claro que semanalmente he de dedicar un tiempo "importante" a la gestión y preparación de mi reunión, ya que, igual que si estuviera haciendo con otra reunión o con algún otro de mis equipos comerciales, si no dedico tiempo a prepararla, no puedo ser visible en la misma y no obtendré rentabilidad.

Mis mínimos para que BNI® sea rentable pasan por: 1) Un rato semanal para ver que contacto quiero para la próxima semana; 2) Agendar un buen Uno a Uno con un Miembro nuevo o con un referente dentro del Grupo; 3) Repasar la lista de peticiones (de las que tomé nota en la reunión) y pensar en a quién puedo ayudar, o si no tengo a nadie, quizás, pensar en "conectores" que puedan a ayudar a ese Miembro.

4) Tener en mente BNI® para animar a mis conocidos a que conozcan una reunión, teniendo claro que mi invitación es un favor que yo les hago y no al revés, y por supuesto, con toda la frecuencia que pueda 5) Formarme (usando cualquiera de los formatos que BNI® ofrece) para avanzar con más rapidez y seguridad en ser un mejor Networker.

Dos 'consejos' más... no esperar de BNI® más de lo que yo no esté dispuesto a dar a mis compañeros y, tener claro que como toda buena "herramienta" hay que tener paciencia, porque a largo plazo, haciendo esto que indico, el "retorno" de la inversión será multiplicado, seguro, exponencialmente.

Llevo muchos años diciéndolo, en BNI® sólo hay buenas personas (las malas antes o después lo dejan), y para yo estar aquí, he de serlo, y parecerlo. Un consejo más, ahora que es más "fácil", buscar los Grupos "potentes" de otras zonas (o de la mía misma) para asistir como invitado y aprender de ellos y, por qué no, conseguir sinergias y conectores, pero siempre con respeto si mi actividad está ya en ese Grupo y también ofrecerles mi Grupo para su negocio.

Consejos

Nuestra Misión Es Ayudarnos a Ser Cada Día Mejor Empresario y Mejor Persona

Patricia Martino (Directora Ejecutivo BNI® Baleares)



Patricia Martino

Conocí BNI® como Miembro hace 9 años, pasando por todos los roles, y soy Directora Ejecutiva desde hace 5 años. Desde el primer momento tuve conciencia de la grandeza de la organización, de su globalidad y de su potencialidad para ayudarnos a alcanzar nuestros sueños y tener éxito en lo que nos proponemos.

Formar parte de BNI® toma más sentido con el tiempo. Cuando empiezas estás orientado a generar más negocio y a rentabilizar tu empresa, pero luego te vas dando cuenta de que eso es solo una pequeña parte.

Si vives su filosofía Givers Gain® y utilizas todos los recursos que te ofrece, verás que BNI® es mucho más. Lo primero, piensa en grande, sal de tu zona de confort, no hagas lo mismo de siempre con las personas de siempre.

BNI® te da nuevos caminos, nuevas relaciones, nuevas oportunidades. No las desaproveches, abre tu mente y acepta la ayuda de tus compañeros para crecer en todos los aspectos. Plantéate objetivos: ¿Qué estás buscando? ¿Qué necesitas? ¿Quién te puede ayudar? ¿Dónde quieres llegar?

Desarrolla un plan de acción: Pon fechas concretas para tus objetivos. ¿A quién conocer? ¿Con qué empresas colaborar? ¿Quién va a ser mi mentor? ¿Quién es mi referente? ¿Qué tengo que aprender? ¿Con quién tengo que reunirme?

Gestiona tus expectativas: No tengas prisa, tómate tiempo, muévete con las expectativas correctas y cuida tu actitud. No intentes conseguir resultados sin ayudar a que los consigan tus compañeros.

Cultiva confianza: Lo que logres será consecuencia de construir relaciones significativas y cultivar confianza. Pon el foco en cómo ayudar, pregúntate qué puedes aportar a tus compañeros e inspira credibilidad en todas tus acciones.

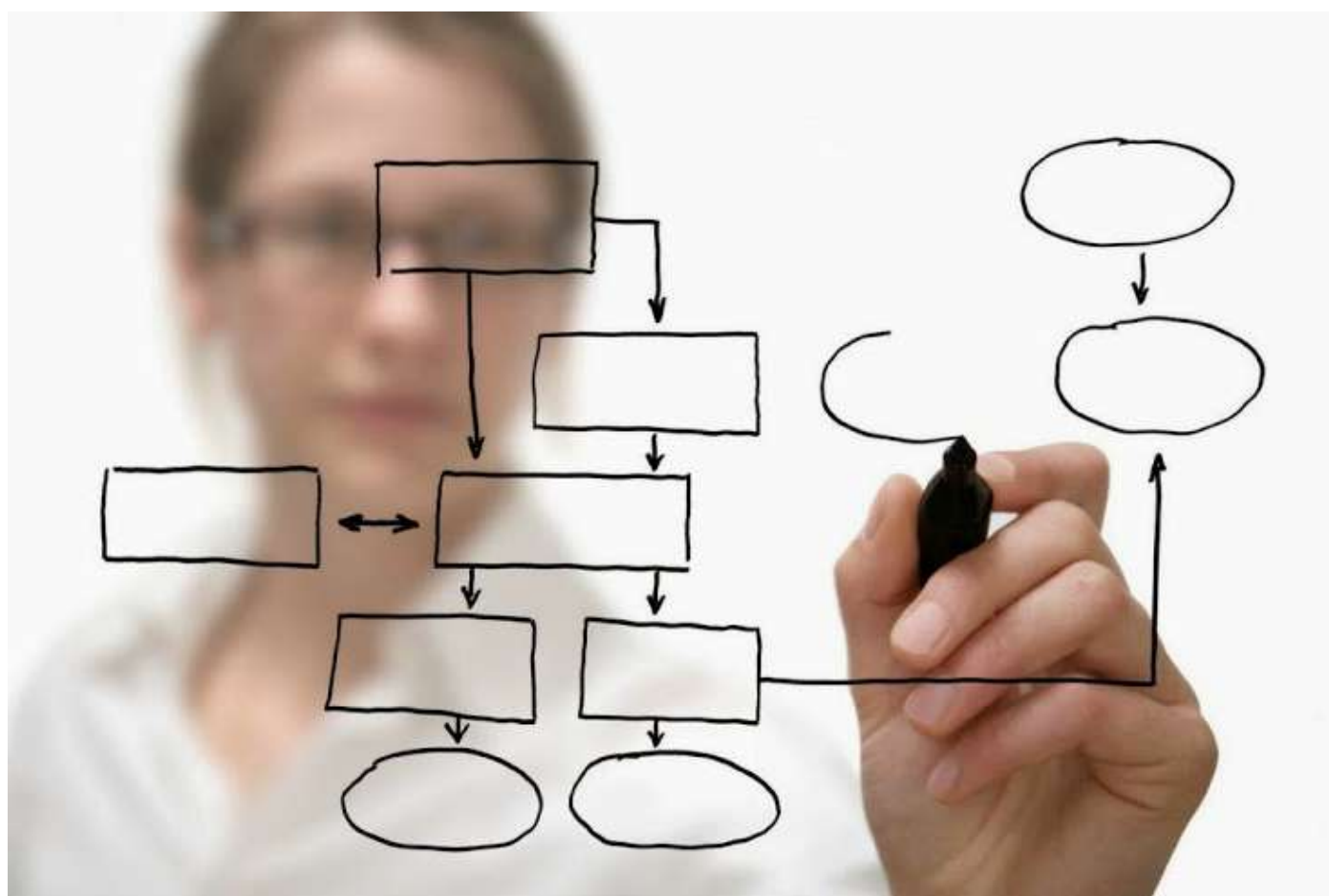
Promueve los valores de la organización: en todas tus acciones, inspírate en ellos, son grandes aliados e inspira a los demás a través de esos valores.

Date permiso de experimentar: Haz networking con los que no conoces, visita otros Grupos, visita Grupos de otras regiones cuando viajes, participa en congresos, convenciones, foros y talleres.

Da gracias a los que te han ayudado a crecer, ser mejor persona y mejor empresario. Dar testimonios y reconocimientos es muy importante, acelera la confianza y promueve relaciones.

Y no olvides nunca que esto va de personas. Aunque tenemos una gran estructura, BNI va de construir relaciones.

Nuestra misión es ayudarnos a que cada uno de nosotros sea cada día mejor empresario y mejor persona.



Aprendizaje Continuo

Formaciones

BNI® España CNM

Cómo Crear un Plan de Contenidos para Tus RRSS	14 de abril	18:00 a 19:30 hrs
--	-------------	-------------------

La Hora BNI®	21 de abril	10:00 a 12:00 hrs
--------------	-------------	-------------------

BNI® EMEA Online Executive Director Training	28 al 30 de abril	9:30 a 13:00 hrs
--	-------------------	------------------

BNI® Baleares

Yo Invitas. Tú Invitas. Él Invita	12 de abril	8:00 a 9:30 hrs
-----------------------------------	-------------	-----------------

Ponencia Rosa Díaz con CAEB	14 de abril	18:00 a 19:30 hrs
-----------------------------	-------------	-------------------

La Hora BNI®	21 de abril	10:00 a 12:00 hrs
--------------	-------------	-------------------

Las 2 Herramientas Para Ser Autosostenible	27 de abril	12:00 a 13:30 hrs
--	-------------	-------------------

BNI® Asturias

Presentaciones	12 de abril	7:30 a 9:00 hrs
----------------	-------------	-----------------

BNI® Navarra

Taller de Referencias	16 de abril	9:30 a 10:30 hrs
-----------------------	-------------	------------------

Taller BNI Connect®	20 de abril	18:00 a 19:00 hrs
---------------------	-------------	-------------------

Aprendizaje Continuo

Taller de Reuniones 1 a 1 23 de abril 9:30 a 10:30 hrs

PEM 30 de abril 9:30 a 11:00 hrs

BNI® Cantabria, Castilla y León

Presentaciones 12 de abril 7:30 a 9:00 hrs

BNI® Euskadi

Taller de Referencias 16 de abril 9:30 a 10:30 hrs

Taller BNI Connect® 20 de abril 18:00 a 19:00 hrs

Taller de Reuniones 1 a 1 23 de abril 9:30 a 10:30 hrs

BNI® Córdoba

Uso y Ventajas de
BNI Connect® 13 de abril 8:00 a 9:30 hrs

Taller de PEM 27 de abril 8:00 a 10:30 hrs

BNI® León, Zamora y Salamanca

Presentaciones 12 de abril 7:30 a 9:00 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI® Madrid Este, Oriental & Guadalajara

Uso y Ventajas de
BNI Connect®

13 de abril

8:00 a 9:30 hrs

Taller de PEM

27 de abril

8:00 a 10:30 hrs



Con BNI® Business Builder tendrás acceso a una serie de contenidos de formación, incluyendo vídeos, podcasts, webinars y otros recursos.

Top 5 de las Categorías Más Buscadas

Castilla y León Occidental

1. Constructor

2. Protección de Datos

3. Dentista

4. Taller de Coches

5. Prevención de Riesgos

Ávila

1. Psicólogo

2. Arquitecto

3. Arquitecto Técnico

4. Interiorista

5. Reprografía

Madrid Este, Oriental y Guadalajara

1. Administrador de Fincas

2. Concesionario de Coches

3. Dentista

4. Gestoría

5. Fontanero

Segovia

1. Psicólogo

2. Pintor (Construcción)

3. Taller Mecánico

4. Reprografía

5. Traductor



Casos de Éxito

Casos de Éxito

El Principal Motivo del Éxito del Grupo: Es la Unión Entre los Miembros

Santiago Arranz Bengochea (Miembro BNI® Madrid Este)



Santiago Arranz Bengochea - Hifemad Asesores

Mi nombre es Santiago Arranz Bengochea, y soy el Director Ejecutivo del Grupo Hifemad Asesores. Actualmente, yo represento la actividad de Administración de Fincas en el Grupo BNI® MDE Estrategia, y a dos personas que representan la de Seguros y la de Agencia Inmobiliaria respectivamente en BNI® MDE Estrella (Grupo en formación).

Conocimos BNI® a través de la invitación que me cursó un proveedor de nuestro Grupo empresarial, para asistir a una de las reuniones de formación del Grupo BNI® MDE Estrategia, en noviembre de 2019.

Inmediatamente solicitamos formar parte de este, puesto que el sistema que pude ver en aquella reunión se asemejaba mucho al que ya veníamos desarrollando en nuestras empresas con nuestros colaboradores.

Nuestra candidatura fue aceptada, y nos unimos al Grupo con mucho desconocimiento sobre su funcionamiento, pero con mucha ilusión por aportar nuestro granito de arena al lanzamiento, crecimiento y consolidación de este. Yo fui la persona de mi Grupo empresarial que se unió a BNI® MDE Estrategia. Cuando estábamos a punto de lanzar el Grupo, llegó la pandemia y, con ella, el confinamiento y las reuniones online, por lo que mi Grupo, hoy en día, no conoce las reuniones presenciales.

Mis compañeros y yo tuvimos que reciclar nuestros pocos conocimientos sobre BNI®, agarrar nuestras cámaras y ordenadores y ponerlos allí donde deberían haber estado las reuniones de negocio. No fue nada fácil, hay que reconocerlo, puesto que nuestra inexperiencia se unía a una incierta situación sanitaria, económica, y en algunos casos, familiar. Y aquí estuvo uno de los principales motivos del éxito del Grupo: la unión entre los Miembros. La excelente relación entre nosotros, y el vernos juntos ante esa situación de incertidumbre, hizo que el ambiente en nuestras reuniones, tanto en las de Grupo como en los Unos a Uno, fuera más que evidente y uno de los puntos fuertes que han destacado todas nuestras visitas, siendo algo que, hoy en día, aún mantenemos.

Personalmente, me dediqué a conocer a fondo, tanto a los Miembros del Grupo como a sus empresas y a formarme a través de BNI® Business Builder (plataforma de formación online). La idea era muy sencilla, tarde o temprano todo volvería a reactivarse, y quería que mi empresa estuviera preparada para ello, para poder referenciar a mis compañeros.

Y dar a conocer mi Grupo empresarial de la mejor manera posible. El resultado de toda esa inversión en tiempo y conocimiento fue la confianza que me dieron los compañeros de mi Grupo y sus negocios. En ese momento ya podía poner a mis clientes y proveedores en sus manos.

Puesto que tenía la certeza de que los tratarían, incluso, mejor de lo que yo lo hago. Y no me equivocaba. En el momento de escribir estas líneas, y sin ser aún el año de nuestro lanzamiento, mi empresa ha podido generar 796 referencias, gracias a compañeros de BNI® MDE Estrategia. Generando un GNC para el Grupo de algo más de 177.000 €.

Cuando me preguntan: ¿Cómo se pueden generar tantas referencias? Siempre contesto lo mismo. Porque estoy rodeado de excelentes profesionales y grandes personas, y son ellos lo que me lo ponen muy fácil todas las semanas. ¿En manos de quién van a estar mejor mis clientes y proveedores?

Lo que BNI® ha representado para mi Grupo empresarial, ha supuesto que este año decidamos integrar dos de nuestras empresas (nuestra Correduría de Seguros y la empresa encargada de la Gestión del Patrimonio Inmobiliario) en otro Grupo que se está formando en este momento, BNI® MDE Estrella.

En definitiva, y a modo de resumen de nuestra pequeña experiencia en BNI®, la clave de todo radica en el profundo conocimiento que debemos tener de nuestros compañeros y de sus empresas. Dicho de otra forma, los Unos son la base fundamental del éxito en BNI®, y animo a los nuevos Miembros que inviertan la mayor parte de su tiempo en ello. No se arrepentirán.



GRACIAS

Referencias creadas

Santiago Arranz es uno de nuestros miembros destacados por su generosidad con más de **774 referencias**



A World of Thanks

Nuestras Historias

Referencias y Reputación

Fernando González García (Miembro BNI® Madrid Centro)



Fernando González García - Agenda Plus de Vinos

A finales de marzo se inauguró el Parque Temático PUY DU FOU en Toledo, proyecto de referencia internacional para reactivar el Turismo, que combina de forma espectacular la historia de España y leyenda.

He tenido el placer de colaborar, de la mano de Bodegas Linaje Garsea y Bodegas Corral, en la magnífica selección de vinos del Parque en lo que se refiere a las D.O. de Ribera del Duero, Rioja, Rueda y Cigales, aportando 7 referencias a los diferentes espacios de restauración y tiendas del parque.

Desde mi posición singular en el Mercado de Vinos, mi especialidad en BNI® CENTURIONES, es mi deseo expresar el extraordinario valor que una buena referencia aporta en términos cualitativos y cuantitativos.

En esta línea, me refiero a una referencia que me ofreció Carlos Martínez antes de la pandemia, cuya valoración positiva ya compartí en 2019 para destacar el gran nivel de confianza que establecí con el potencial cliente.

Ya avanzada la pandemia y con mi mercado estrangulado, aquella referencia de Carlos reapareció en el horizonte manchego para pedirme apoyo de Consultoría en Vinos. En la frágil frontera que existe entre Distribución y Consultoría, la aportación de valor es sustancial hablando de vinos.

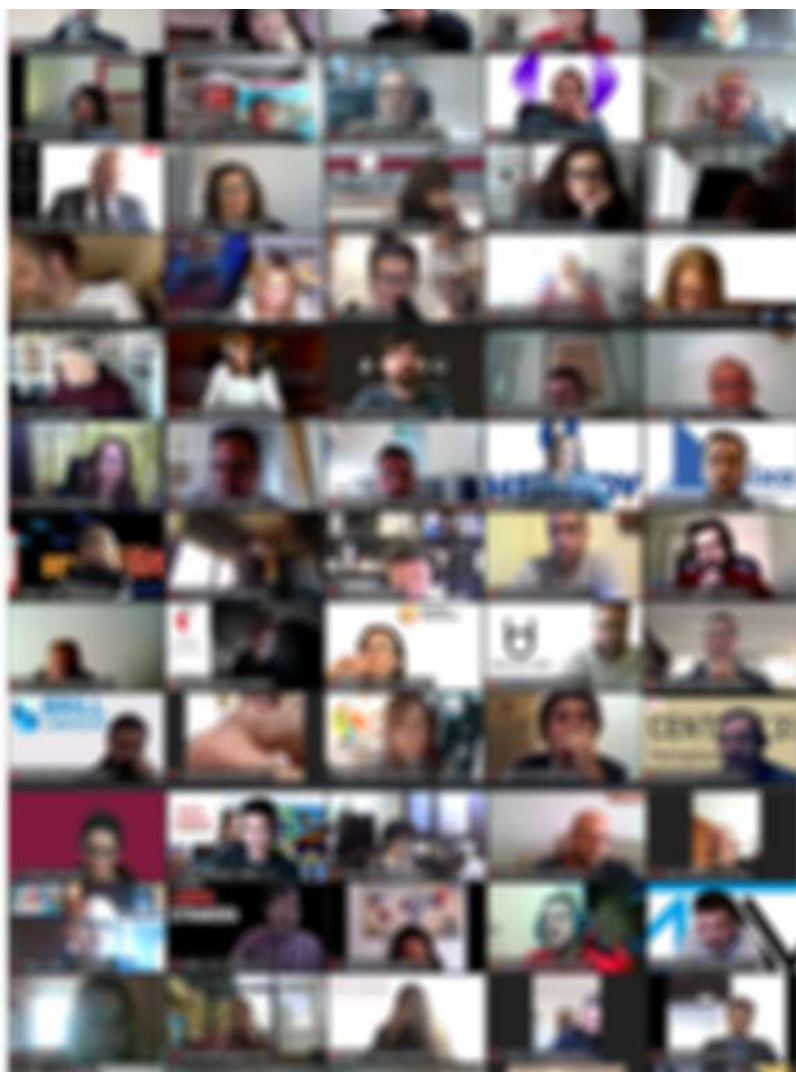
El éxito de la operación hace, sin duda, que la referencia que Carlos me ha generado se haya convertido en la mayor operación en esta coyuntura en el apasionante mundo del vino, con una continuidad periódica previsible.

Es difícil por ello hacer una previsión del valor en GNC en el tiempo, pero resulta incalculable el valor que me ha aportado esta acción en cuanto a aprendizaje y reputación.

He penetrado en el mundo del vino y, desde luego, mi posición en el mercado se ve reforzada como resultado de coordinar un gran equipo de bodegas y profesionales.

Ha hecho posible la personalización de los vinos y su tematización. "La excelencia sirve para ayudar a la humanidad", según el gran crítico literario Harold Bloom.

Por ello, la actividad que Carlos Martínez desarrolla en CENTURIONES garantiza conexión y beneficios para el conjunto de nuestro equipo.



BNI[®]

CENTURIONES

¡Qué gran equipo!





Testimonios de Directores Consultores

Nuestras Historias

BNI® Es Otra Historia

Rafael López Martí (Director Consultor BNI® Valencia)



Rafael López Martí - Actividades Tecnológicas Actúa

Cuando empezó esta nueva realidad “La Pandemia” y el confinamiento, estuve desde casa reuniéndome mediante videoconferencia con todos y cada uno de los Miembros de mi Grupo (Gladiador@s).

La idea básica era saber cómo estaban a nivel personal. Aproveché estas llamadas para hablar del presente, del futuro y preguntarles que necesitaban.

Hice con la mayoría de ellos nuevamente el plan estratégico de su empresa en BNI® y sobre todo los escuché. Mi mensaje era que se reinventasen, que pensasen en lo que eran buenos de verdad y que se centrasen en ello.

Me reuní con el Comité y con el Equipo de Liderazgo, además hice una nueva estrategia con los Coordinadores de Crecimiento, Selección, Mentores y Apoyo.

Los dos primeros, tenían que seguir buscando nuevos Miembros. Y el Coordinador de Apoyo y Mentores tenían que evitar que nos desangráramos, así que revisamos el semáforo y preparamos tareas personalizadas para ayudar a los Miembros a renovar. Sabíamos que estar dentro de BNI® durante la pandemia era una buena decisión.

Hicimos las reuniones lo más amenas posible y fuimos muy comprensivos con las situaciones personales que se estaban dando día a día y que eran del todo novedosas. Las situaciones empresariales y personales fueron y están siendo muy complicadas y en BNI® Congresos hemos hecho un esfuerzo por escuchar a los Miembros del Grupo.

Fui pensando cosas y excusas para verlos fuera del horario de las reuniones para evitar el estado de soledad que aparecía con el confinamiento. Fue casualidad, pero mi cumpleaños es el 13 de abril y sin avisar mis “Gladiador@s” recibieron una taza de regalo con una nota invitándoles a mi cumpleaños virtual. La verdad es que me lo pasé bomba ese día y creo que fue muy bueno para el Grupo.

Me centré en ayudarles en sus problemas tanto personales como empresariales y la verdad es que me ayudó estar muy ocupado. Pero esta pandemia me estaba guardado algunos golpes más.

A mi hermano y socio le diagnosticaron un cáncer terminal y me dejaba en agosto del 2020. Mi actividad es Diseño y Equipamiento de Cocinas Industriales para el sector de la Hostelería y el Turismo, por lo tanto, la facturación caía sin cesar y sigue cayendo.

Estuve algunos días en la UCI, con todo esto a las 4 horas de que me quitaran los tubos en la UCI era mi reunión de Grupo a la que acudí de sorpresa unos minutos para decirle a mis Gladiador@s que ya estaba ahí y que me tenían para lo que me necesitaran.

Horas después me incorpore a una videoconferencia de Directores Consultores del área que maneja mi Director Ejecutivo y amigo Isidro Tormo, sabía que él y también mi amigo Aitor Irigoyen (Director Ejecutivo de Tenerife) estaban muy preocupados por mí.

Con todo y con esto BNI® siempre te devuelve más de lo que das, además de que los Miembros siguieron dándome referencias, me encontré con dos hechos muy destacados que paso a testimoniar.

Mi hija mientras yo estaba en la UCI necesitó ayuda para poder desarrollar su trabajo y mi compañero Alejandro se brindó y consiguió solucionar su problema sin coste alguno para mí.

Yo estaba incapacitado y mi hija estaba atendida “¿Se puede pedir más?.” Pues me ocurrió algo más que me dejó claro que “BNI® es otra historia.” Mientras todos mis Gladiador@s seguían apoyándome como a un Miembro más buscándome referencias.

Especialmente, Jose Benajes. Jose me sentó e hizo conmigo lo mismo que yo había hecho al principio de la pandemia con mis compañeros. Se interesó de verdad por lo que necesitaba yo, no el Director ni el compañero. Me recordó que me tenía que reinventar.

Tenía que pensar en qué era bueno, algo que me cansé de repetir a mis compañeros pero no lo apliqué a mí mismo. Su ayuda a nivel personal y empresarial ha hecho que yo reinvente mi oferta comercial y asegure el futuro de mi empresa, y sobre todo de mi familia

Un millón de gracias Jose, un millón de gracias Gladiador@s y un millón de gracias BNI.



**Y mis Gladiador@s ya sabéis:
“Uno, dos que guapo que soy,
que tipo que tengo que bueno
que estoy.”**

Nuestras Historias

BNI® Aporta Oportunidades de Crecimiento, Promoción y Desarrollo Profesional

Rubén Couñago (Director Consultor BNI® Galicia)



Rubén Couñago - Banco Mediolanum

Hay días que te cambian la vida y ese día empezó todo. Agradecer a mi compañero Pedro A. Preciado que me animó a asistir a mi primera reunión en noviembre del 2014.

Desplazarme en coche a Santiago de Compostela a las 05:30 a.m. me provocó una sensación contradictoria, sin embargo, a mi llegada pronto confirmé que la calidad humana de los asistentes era ideal para construir lo que nos propusiésemos. Jamás podría imaginar lo positivo que es para mí esta experiencia y me ha permitido acercarme a personas y lugares que me confirma que somos unos privilegiados.

Tengo mil y una anécdotas y casos de éxitos a lo largo de estos 6 magníficos años. Tanto en el plano personal y profesional porque hemos creado "relaciones de confianza."

Como decía Indira Gandhi: "Con el puño cerrado no se puede intercambiar un buen apretón de manos." Igualmente, agradecer la oportunidad depositada en mí a la Dirección Ejecutiva de Galicia (Susana y Juanjo) para crear y dirigir el Grupo del que también soy Miembro "BNI® TerraMar." El próximo 16 de abril cumpliremos 5 años. Quiero destacar el aniversario del Grupo con la asistencia de más de 400 empresarios de la Comarca del Barbanza, un gran trabajo en equipo, que como cualquier reto a base de voluntad y compromiso se obtienen resultados extraordinarios.

A lo largo de estos años para mí ha sido y sigue siendo como un MBA intensivo en la gestión de personas y trabajamos la comunicación bidireccional todos los viernes. Tus compañeros te pueden apoyar, pero el cambio tiene que ser tuyo, el Know How de BNI es fantástico para aplicarlo en nuestras actividades diarias, yo mismo en las entrevistas que realizo para incorporar profesionales a mi equipo he introducido algunos aspectos clave.

Pero hay algo que nunca puede cambiar, a parte de los fundamentales de BNI® que son los valores de cualquier Grupo humano: Disciplina, Compromiso, Voluntad, Pasión y Constancia.

Al igual que en el deporte, mantener la motivación en el equipo es fundamental para su óptimo rendimiento. Para ayudar a mantener esa actitud y energía cuando por motivos profesionales tenía que viajar a otras ciudades, Aprovechaba para asistir a otros Grupos.

Y obtener nuevas ideas para transmitir al Equipo de Liderazgo, recuerdo con cariño las reuniones a las que acudí en Abades de Triana - Sevilla, Madrid, etc., en las que observé grandes ideas.

BNI® aporta oportunidades de crecimiento, promoción y desarrollo profesional en todos los ámbitos, os animo a seguir creciendo juntos, como la economía de mercado. "Es bueno aprender de la propia experiencia, pero también de la de otros." Warren Buffett



A photograph of two men in business suits shaking hands. The man on the left is smiling broadly, showing his teeth. The man on the right is partially visible, looking towards the first man. The background is a bright, out-of-focus office setting. The image is overlaid with a semi-transparent white rectangle containing text and quotation marks.

“

**Nos ganamos la vida con
lo que recibimos, pero
construimos una vida con
lo que damos.**

John C. Maxwell

”

BNI® ESPAÑA CNM



Si quieres compartir tu historia de éxito, escríbenos
al correo: comunicaciones@bniespanacnm.com

Oficina Nacional:

Paseo de Europa 26, Planta 1. Oficina 2.
San Sebastián de los Reyes, Madrid.
T. 91 250 1001
info@bniespanacnm.com

Conéctate:

 BNI España CNM
 [bniespanacnm](https://www.instagram.com/bniespanacnm)
 BNI España CNM
 [@BNIEspanaCNM](https://twitter.com/BNIEspanaCNM)
 BNI España CNM