



BNI[®]

ESPAÑA CNM

EDICIÓN • 2020



Índice



Cambiando la Manera en la que el Mundo Hace Negocios™

- 03** Misión, Filosofía y Valores
- 06** Carta del Director Nacional
- 07** Testimonios de Directores Consultores
- 10** Testimonios BNI Internacional
- 16** Casos de Éxito
- 19** Consejos de Directores Ejecutivos

23 Episodio Especial con el Dr. Ivan Misner

26 Formaciones

30 Top 5 de las Categorías Más Buscadas en Algunas de Nuestras Regiones

32 Tips de Networking

33 Reconocimientos

40 Lanzamientos



Premiación BNI España CNM



Lectura Recomendada

 info@bniespanacnm.com

 www.bniespanacnm.com/es/index



Misión

Ayudar a los Miembros a conseguir nuevas oportunidades de negocio a través de un programa estructurado, positivo y profesional de marketing por referencia, que les permita desarrollar relaciones duraderas de confianza con otros empresarios y profesionales.

Filosofía

La filosofía de BNI es "Givers Gain®" (*Los que dan, recibirán*). Facilitando oportunidades de negocio a los demás, ellos harán lo mismo por ti.

Relaciones de Confianza

El marketing por referencia consiste más en cultivar relaciones con nuevos contactos que en cazarlos. Las personas hacen negocios con quienes conocen y en quienes confían.

Tradición e Innovación

La tradición nos dice de dónde venimos y sienta las bases de quienes somos, buscando formas de innovar.

Aprendizaje Continuo

BNI proporciona una amplia gama de oportunidades para respaldar el aprendizaje continuo.

Reconocimiento

Reconocemos a quienes más contribuyen, para poder aprender de ellos.

The BNI logo is displayed in a large, bold, red font. The letters 'BNI' are in a sans-serif typeface, with a registered trademark symbol (®) to the right. A white diagonal line is positioned above the letter 'I'.

Actitud Positiva

BNI proporciona un entorno que te permite rodearte de personas que quieren ayudarte a que tengas éxito.

Givers Gain®

Al ayudar a los demás a conseguir nuevos clientes, ellos harán lo mismo por ti.

Rendición de Cuentas

Lo que se mide, se cumple. Como en cualquier empresa, cada Grupo fija objetivos, y mide los resultados para determinar cómo seguir generando oportunidades de negocio.

“

Dr. Ivan Misner

**Tal vez no
puedas cambiar
el mundo, pero
podrás marcar
una diferencia en
el mundo.**

”

Carta del Director Nacional

Mark Gibson (Director Nacional BNI España CNM)



Mark Gibson

El año 2020 será, para muchos, un año para borrar del calendario. En BNI, me imagino que muchos conoceremos a dos o más personas del mismo sector, y mientras unos se quejan y temen el cierre de su negocio, otros sobreviven, e incluso han sabido adaptar su oferta a las nuevas circunstancias, y están descubriendo nuevas oportunidades.

BNI como organización mundial no es una excepción ante los efectos de esta crisis epidemiológica y financiera. Pero BNI es una organización con unos Valores Fundamentales muy arraigados. Este año hemos visto cómo todas las personas de la organización, Miembros, Equipos de Liderazgo, Directores, Franquiciados y el Equipo Global, han personificado dos de estos valores por encima de todos: la Actitud Positiva, y Tradición + Innovación.

Ahora, 9 meses después del inicio de esta crisis, casi el 30% de los Miembros de BNI a nivel mundial jamás han conocido las reuniones presenciales, y la organización ha crecido por 36º año consecutivo. Este año hemos superado las cifras de Gracias por Negocio Cerrado no solo en BNI España CNM, sino en toda la organización. Tal es el alcance de vuestra/nuestra actitud positiva y compromiso con las tradiciones de BNI así como con la innovación.

Nos hemos convertido, a la fuerza, en expertos en reuniones online. En septiembre sacamos un nuevo formato para que las reuniones online sean más inclusivas, interactivas y prácticas, gracias a las sugerencias de Miembros y Directores, y seguimos buscando y probando maneras de seguir en la mejora continua.

Esta revista tiene como objetivo transmitir algunas de las historias de éxito de Miembros que, a pesar de las circunstancias, o quizá a causa de ellas, han sabido sacar lo mejor de sí para seguir avanzando. Demuestran que BNI sigue siendo una herramienta, ahora más que nunca, fundamental en el desarrollo de cualquier empresa. Mientras muchos empresarios han estado solos ante los efectos de esta crisis, los Miembros de BNI siguen teniendo una fuerte red de apoyo y de referencias, lo cual les da una clara ventaja sobre su competencia.

El año que viene veremos una importante tasa de crecimiento en la organización, con empresarios y empresarias llegando a los Grupos en necesidad de apoyo, y de un Plan de Marketing por Referencia que estamos desarrollando en varias regiones, y que pronto será el estándar nacional.

Desde la Oficina Nacional, os deseamos felices fiestas, y un 2021 lleno de soluciones y oportunidades, y la vuelta cuanto antes a la normalidad.



Testimonios de Directores Consultores

Nuestras Historias

Tengo Muchos Casos de Éxito que me Hacen Estar Orgulloso de Pertenecer a BNI

Xisco Kamal (Director Consultor BNI Baleares)



Cuando me explicaron la filosofía de BNI hace 7 años, la verdad es que no me lo acababa de creer. Todo era demasiado bonito para ser verdad. Lo que me convenció a unirme a BNI fue el ver que se estaba formando un Grupo de gente comprometida dentro del cual no había competencia y que se me ofrecía un sistema estructurado que velaba por mi inversión y el compromiso mío y de mis compañeros.

Hoy miro hacia atrás y veo que, tanto como Miembro y Director, hemos alcanzado hitos inimaginables. Tengo cientos de historias y muchos casos de éxito que me hacen estar orgulloso de pertenecer a BNI. Creo que en un mundo cada vez más tecnológico y frío en las relaciones humanas, tener la oportunidad de pertenecer a una organización que trabaja los negocios a través de las relaciones personales es toda una suerte.

Xisco Kamal

Mi papel como Director en BNI me ha ayudado a comprender mejor las relaciones humanas; es como un máster en el estudio de tipos de personalidad y gestión de equipos. Continuamente te hace salir de tu zona confort y enfrentarte a situaciones nuevas. Todo este aprendizaje me lo he llevado a mi empresa, al área comercial, atención al cliente, y a mí mismo. Liderando equipos he aprendido a liderarme a mí mismo, a aprender de mis errores, ver mis limitaciones, aprender a delegar, etc.

En un mundo lleno de refranes y creencias limitantes, BNI me ha enseñado que trabajar con estructura y realizando seguimiento puedes conseguir muchos de los objetivos que uno se puede plantear. Antes de entrar en BNI para mí, era inimaginable poder gestionar un equipo de más de 60 personas, hoy en *BNI Class Mallorca* lo estoy haciendo con 62 Miembros que juntos hemos aprendido que ayudándonos podemos conseguir mejores oportunidades de negocio.

Nuestras Historias

Gracias a BNI Tenemos Más Relaciones y Salimos de Nuestra Zona de Confort

Miguel García Rojo (Director Consultor BNI Palencia)



Miguel García Rojo

Corría el año 2015 cuando un Grupo de empresarios en Palencia comenzamos algo totalmente novedoso, reunirnos a las 7 de la mañana en un hotel para hacer networking, este año 2020 cumplimos el sexto aniversario. Llevo más de seis años en BNI, al principio como Miembro y posteriormente como Director Consultor, en *BNI Redes*.

He aprendido mucho en todos estos años, cosas tan sencillas como pensar que conocía a todos los empresarios de Palencia, que todos me conocían a mí. En fin hay muchísimos empresarios que están trabajando diariamente y que no les conocemos pero gracias a BNI cada vez nos conocemos más y salimos de nuestra zona de confort.



En todo este tiempo he realizado bastantes negocios apoyados por los Miembros de BNI, sobre todo en los últimos dos años. Ser de BNI es algo muy importante porque te acerca a personas que, si no estuvieras en BNI, serían inalcanzables.





Testimonios BNI Internacional

Nuestras Historias

La Importancia de las Reuniones Uno-a-Uno

John Jacob (Miembro y Embajador de BNI Vermont)



John Jacob

Recientemente celebré mi tercer aniversario con BNI y puedo decir que soy apasionado de las Reuniones Uno-a-Uno. No sólo es la herramienta más importante en la expansión de nuestros negocios, sino que nos ayuda a crecer tanto personal como profesionalmente.

Después de 36 años en el mundo corporativo con GE e IBM, lanzarse a una segunda carrera en una pequeña empresa fue emocionante y desafiante, pero ¡vaya! ¡tenía mucho que aprender!. Podría haberme jubilado, pero dada la prolongada vida de mi familia (siete parientes lo hicieron entre 95 y 105), pensé que podría trabajar otros 20 años y aun así disfrutar de una jubilación de 20 años.

Sabía que, durante esta nueva fase de mi vida, quería trabajar con pequeñas empresas.

Las pequeñas empresas son el motor que alimenta la economía. Cuando trabajas en una corporación, hay mucha gente talentosa que hace bien su trabajo por el bien de la empresa. Muchos disfrutan de sus trabajos, pero en eso se convierte, en un trabajo. Lo que encuentro fascinante durante las Reuniones Uno-a-Uno es la pasión por nuestros empresarios y dueños de negocios locales. Muchos han convertido su hobby o pasión en un negocio exitoso y disfrutan despertarse para ir a trabajar.

Como nuevo empresario, disfruto viendo la emoción de escuchar cómo comenzaron su negocio y los desafíos que superaron. En una corporación rara vez se ve la conectividad de las docenas de empresas necesarias para llevar un producto o proceso al mercado. Las corporaciones tienen equipos de ventas que venden a grandes contratos y son apoyados por docenas de equipos especializados.

Excepto por un equipo de servicio al cliente, pocos individuos en una compañía tienen contacto con los clientes. Me fascinan las relaciones entre muchas empresas.

Encontrar y mantener a los clientes es difícil y no hay mejores profesores que nuestros compañeros. He perdido la cuenta del número de soluciones a los problemas que he encontrado durante mi más de 150 Uno-a-Unos. No me refiero sólo a encontrar un quiropráctico, sino a los problemas diarios que surgen.

Todos los desafíos ya se han inventado, y cuantos más Uno-a-Unos hagas, más soluciones posibles encontrarás. El Uno-a-Uno es la mejor manera de generar referencias.

Es raro que el Uno-a-Uno no conduzca a una referencia, ya sea para el Miembro con el que hablo o para alguien que pueda necesitar ese Miembro.

Pero mi parte favorita del proceso de Uno-a-Uno es la "hoja GAINS", donde la información personal proporcionada conduce a divertidos descubrimientos de intereses compartidos que llevan a relaciones personales más profundas. En mi hoja de GAINS he mencionado lugares que he visitado.

Mi lista de consejos para asistir a los torneos del Grand Slam de tenis, mi colección de libros sobre la Guerra Civil y mi colección de discos de vinilo.

Así que programa tus Reuniones Uno-a-Uno. Descubrirás algo nuevo sobre ti mismo, construirás relaciones significativas y desarrollarás mejor tu negocio.



Nuestras Historias

Obligación vs Oportunidad - Una Nueva Mentalidad

Erin Perrin (Miembro de BNI Queen City)



Todos conocemos la pregunta del "vaso medio vacío o vaso medio lleno". Son tiempos interesantes los que vivimos, y a veces resulta difícil ver el vaso medio lleno. Cada día les digo a mis hijos: "La elección es vuestra, puede ser un buen día o un mal día, está en vuestro poder". ¿Pero qué pasó con mi propio poder?

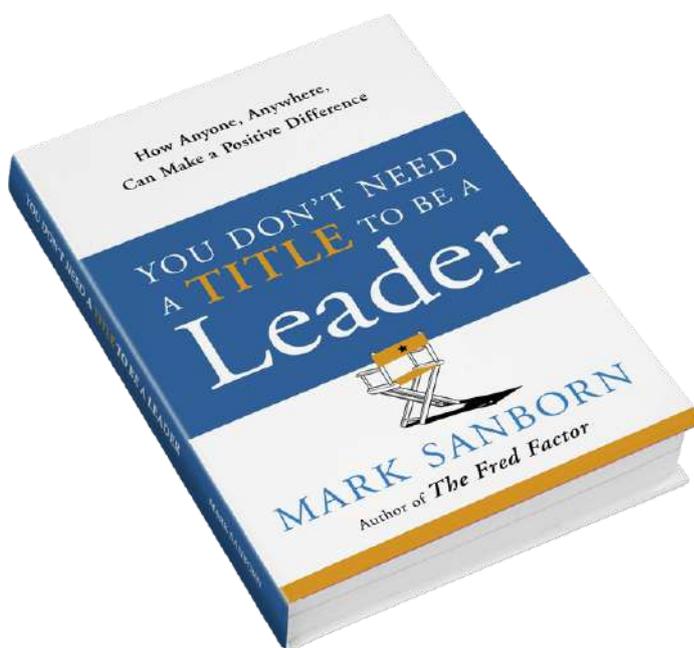
Entonces ocurrieron algunas cosas interesantes. Primero, escuché a un Miembro de BNI hablar de afirmaciones. Habló del poder que todos tenemos para cambiar la realidad de nuestras vidas; para cambiar de rumbo, y enfocar nuestra energía de manera que nos ayude a crecer. Ella compartió que nuestra energía nos guía, podemos cambiar esa energía, y podemos darnos cuenta de que nuestra vida se puede reducir a una serie de decisiones. Segundo, escuché el podcast 20 de BNI Power of One sobre la Obligación vs. la Oportunidad. En este podcast, detallaron cosas que me impactaron sobre qué elecciones puedo tomar cada vez que evalúo las cosas.

Estos dos hechos aparentemente no relacionados fueron la motivación que necesitaba y todo encajó. Los desafíos del día a día, grandes o pequeños, podrían ser mis oportunidades, no mis obligaciones. No se trataba sólo de mi trabajo, o de los niños, o BNI, o del cambio continuo. ¡Sólo necesitaba cambiar mi forma de pensar!.

Mark Sanborn escribió un gran libro titulado "No necesitas un título para ser un líder". En este libro, comparte que mientras construía su negocio se sentía tan abrumado con atender el teléfono que no quería contestarlo.

Sabía que necesitaba hacer un cambio y cuenta: "Comencé a ver lo que me pasó como una oportunidad más que como una obligación. Y eso marcó la diferencia. Ahora cuando el teléfono suena, respondo a cada llamada como una oportunidad para servir, ganar, aprender, influenciar, hacer contactos, animar o enseñar.

La diferencia no está en la persona que llama o en el propósito de la llamada; la diferencia está en mi respuesta. El liderazgo genuino y auténtico genera significado a tu vida, porque sabes que tus esfuerzos cuentan y que estás sirviendo las necesidades de los demás, así como las tuyas propias".



Erin Perrin

¿Cómo ves tu membresía de BNI? ¿Consideras que las reuniones semanales son una obligación, algo que tienes que hacer, algo a lo que tienes que asistir? ¿O son una oportunidad, una posibilidad de estar al frente de tu equipo, de seguir construyendo relaciones, y enseñar a tu equipo a encontrar referencias?

¿Qué hay de las formaciones de BNI? ¿Los ves como una obligación, o como una oportunidad para aprovechar el aprendizaje de nuevas habilidades para llevar a tu Grupo y a las empresas al siguiente nivel? Tú eliges cómo percibes a BNI, tu trabajo y tu vida.

Todo puede ser una obligación o una oportunidad, y esa elección influirá en los resultados que obtengas. Te reto a que tengas en cuenta esta elección al considerar los cambios a los que te enfrentas en tu negocio, en cómo enseñas y juegas, y sí, incluso tus experiencias con BNI. Recuerda que es tu elección... y elige sabiamente.



David McDonough - EEUU

"Tradiciones + innovaciones (+ toneladas de horas de trabajo) = la mejor organización de redes de negocios en el mundo. BNI está realmente Cambiando la Manera en la que el Mundo Hace Negocios™."

Katrina Nissen - Australia

"Este es un elogio de BNI, ya que trabaja para hacer crecer los negocios y proporcionar una red fuerte de apoyo para los empresarios en tiempos de crisis."

Vandana Saraf - India

"Es realmente una forma muy innovadora de mantenerse en contacto con los demás y de establecer contactos. Estoy orgullosa de ser Miembro de BNI. Gracias por desarrollar esta herramienta... Gran trabajo... Gran experiencia de aprendizaje..."

Emma Harvey - Inglaterra

"La organización ha sido muy proactiva al crear la herramienta de BNI Online™ para los miembros. Además, los temas y los ponentes que nos han presentado en los seminarios web de formación son invaluable y el tema es inspirador..."



Casos de Éxito

Casos de Éxito

La Oportunidad que Ofrece BNI Me Supone una Ventaja Frente a mi Competencia

Asun Rodríguez (Miembro de BNI Bizkaia)



Asun Rodríguez

Yo empecé a formar parte de BNI el 1 de marzo de 2020, tengo una agencia de viajes y con toda esta situación no ha sido una buena época. El día que se nos comunicó que se realizarían las reuniones en formato online pensé que no merecía la pena presentarme a las reuniones ya que, no tenía nada que exponer, pero finalmente asistí a la reunión.

Y al terminarla lo primero que pensé fue que menos mal había asistido, mi autoestima, mi humor, mis ganas de seguir adelante se impulsaron y durante el confinamiento me dediqué a formarme con diferentes cursos, muchos de ellos a través de la plataforma de BNI Business Builder y también a las redes sociales.

Hoy la situación sigue siendo complicada para nuestro sector, pero mientras voy viendo que muchas agencias se van quedando atrás y tiran la toalla.

Mientras algunos piensan que entré en un mal momento, yo opino todo lo contrario, entré en el mejor momento. Porque ahora que estamos en esta situación es cuando se necesita la plataforma de referencias que ofrece BNI. Realmente creo que si no hubiera entrado en BNI en el momento en que lo hice no seguiría luchando por sacar mi negocio adelante.

Casos de Éxito

Recomiendo a Cualquier Empresario que Quiera Aumentar sus Negocios que Confíe en BNI

Carles Seguí (Miembro de BNI Valencia)



Carles Seguí

Soy Director General de la empresa Canvia y nuestro objetivo es ayudar a empresarios y emprendedores a mejorar sus negocios, obteniendo resultados tangibles.

BNI nos ha dado la oportunidad de establecer relaciones de confianza y ayudar a cientos de empresarios.

Igualmente, nos ha ofrecido una metodología que nos permite estar en contacto con personas maravillosas con las que hemos podido establecer unas sinergias extraordinarias.

Sinceramente, reconozco que BNI nos ha ayudado a seguir adelante y recomiendo a cualquier empresario y emprendedor que quiera aumentar sus negocios que confíe en BNI.

Muchas gracias BNI por toda la ayuda que nos has brindado.





Consejos de Directores Ejecutivos

Consejos

Un Invitado Puede Ser un Posible Cliente, y Cada Nuevo Miembro de BNI una Fuente de Referencias

Álvaro Beltrán de Heredia (Director Ejecutivo de Valladolid y Palencia)



En el año 2015 entré a formar parte de BNI como Miembro del Grupo *BNI Eficacia*. Después de 3 años y medio cambié de rol para convertirme en Director Consultor del Grupo.

Desde hace un año soy, junto con Eduardo Gómez, Director Ejecutivo de BNI en Valladolid y Palencia. BNI se ha convertido en algo fundamental en mi vida.

Mi consejo para los Miembros es que utilicéis todas las posibilidades y herramientas que BNI pone a vuestro alcance para poder aumentar vuestros negocios y círculo de contactos. Visitad otros grupos; pertenecéis a la organización de marketing por referencias más grande del mundo.

Álvaro Beltrán

Así que aprovechaos de ello, id a ver otros Grupos de BNI de vuestras ciudades, provincias y país, acudid a las Convenciones Nacionales y vivid al menos una vez la experiencia de acudir a una Convención Global. No solo conoceréis gente muy interesante, sino que podréis ver la verdadera dimensión de la organización y las posibilidades que os ofrece.

Y para vuestro propio Grupo invitad, haced que los Grupos crezcan, haced que sea más fácil generar más referencias para vuestros compañeros y para vosotros y por lo tanto más negocio. Un invitado puede ser un posible cliente, un potencial proveedor y cada nuevo Miembro de BNI, podrá llegar a ser una fuente de referencias para vuestro negocio durante toda la vida.

Consejos

¿Cómo Sería mi Grupo si Todos los Miembros Hiciesen el Mismo Trabajo que Yo?

Marcos Cuñarro y Eduardo Gómez (Directores Ejecutivos de Asturias)



Marcos Curraño y Eduardo Gómez

Como Directores Ejecutivos de BNI Asturias, el mejor consejo que te podemos dar, es que consideres a BNI como una parte más de tu empresa.

Al igual que las empresas tienen: un departamento de contabilidad, de ventas, de atención al cliente, etc., tú tienes la oportunidad de tener un equipo de referenciadores de 30, 40 o 50 personas.

Además, mucho del trabajo que realizas va en tu propio beneficio, como las formaciones. Pero te va a permitir conocer mejor la herramienta BNI y sacarle mayor provecho al conocer a Miembros de otros Grupos de BNI, de forma online o presencial cuando se pueda.

Al preparar y modificar la presentación de tu empresa todas las semanas, esto te ayudará a conocer mejor tu negocio, hablar con seguridad ante tus clientes en el día a día.

Llevar invitados a las reuniones puede suponer un desafío para algunos Miembros, pero también es uno de los trabajos que te aporta mayor credibilidad.

El resto de los compañeros verán que eres una persona con una red de contactos y con credibilidad ante ellos. Además, invitar es la acción que beneficia a todo el Grupo y no solo a un Miembro como puede ser una referencia.

Y nunca olvides que tu invitado puede estar agradecido para siempre por la oportunidad que le ofreces de formar parte de la red de BNI.

Para terminar, te aconsejamos que hagas una reflexión ¿Cómo sería mi Grupo si todos los Miembros hiciesen el mismo trabajo que yo?



El Networking

Trata de

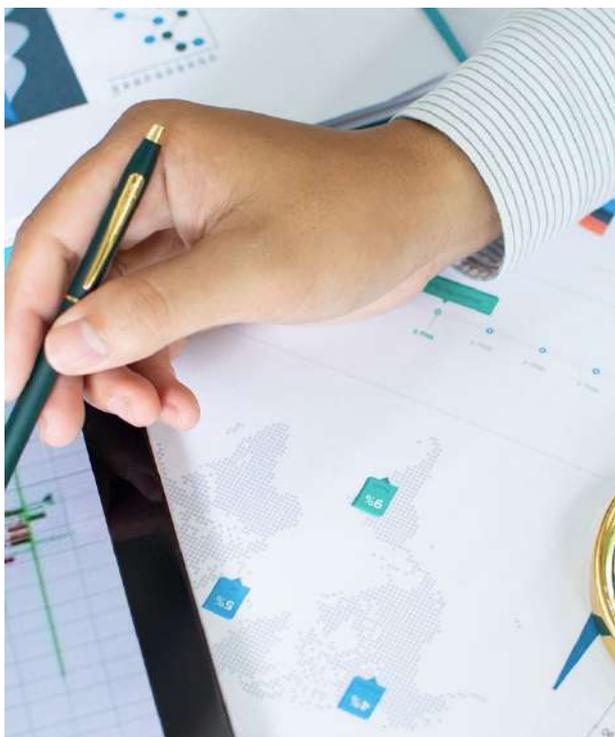
Cultivar Relaciones



**No Dejes de Hacer Networking,
Sólo Hazlo de Manera Diferente.**

No Dejes de Hacer Networking, Sólo Hazlo de Manera Diferente

Dr. Ivan Misner (Fundador de BNI)



El mundo es un lugar loco ahora mismo. La gente no toma buenas decisiones basadas en el miedo o la ira. Hoy en día hay mucho de eso en todo el mundo. No te rindas. No sé tú, pero desafíos como este me dan una absoluta singularidad de enfoque. En medio de un desafío serio, a veces es difícil ver a través de la niebla que nos rodea.

Pero hay oportunidades. Para verlas necesitas tener un enfoque singular en la ejecución de un plan. En BNI es hacer la transición de la organización a BNI Online™ (por lo menos por el momento) y no distraerse por el ruido que nos aleja de las soluciones. En tiempos difíciles, lo que he visto es una de las dos cosas que generalmente les pasan a los equipos: se quedan congelados por el miedo o ponen el enfoque en las soluciones.

Miedo vs. Enfoque. No podemos cambiar lo que sucede a nuestro alrededor, pero podemos cambiar la forma en que respondemos a ello. Ahora no es el momento de dejar de hacer networking, sino de hacerlo de forma diferente por un tiempo. Sigue haciendo las cosas que necesitas para mantenerte sano. Eso es importante, pero deja a un lado tu miedo y concéntrate en lo que puedes hacer ahora mismo para salir adelante en esta situación tan difícil.

Si eres como mucha gente, probablemente tengas algo de tiempo libre en tus manos. Úsalo de manera efectiva. Activa tu red de BNI. Contacta con tus compañeros de BNI para saber cómo les va. Averigua si hay algo que puedas hacer por ellos. Ayer, escuché a John Maxwell decir, "No puedes ayudar a todo el mundo, pero puedes ayudar a alguien". Usa este tiempo para ayudar a alguien.

Y no olvides que tú también puedes pedir ayuda. La gente de tu Grupo de BNI son tus compañeros. Son en su mayoría personas con las que tienes credibilidad. Está bien compartir tus necesidades con ellos. Este también es un gran momento para invertir en ti mismo. Trabaja en el plan de negocios que pretendes ejecutar cuando esto termine.

Lee libros que te estimulen y motiven a hacer las cosas que necesitas hacer cuando esto termine. Pasa tiempo aprendiendo en BNI Business Builder.

Y lo más importante, BNI Online™ te ayudará a superar esto. Todavía puedes traer y conocer invitados. ¡Necesitan a BNI más que nunca!. Saldremos de esto. Puede que no sea fácil, pero saldremos fortalecidos y estarás a años luz de tu competencia cuando todo esto termine, porque muchos han estado encerrados y paralizados.

Y hay un plan, un sistema, y una ventaja y tú eres parte de eso. Ahora es un buen momento para ampliar tu red de negocios. Esta es una oportunidad para mantener tu negocio en funcionamiento cuando otros no tienen acceso a la poderosa red de negocios que tú tienes.



Vamos a salir por el otro lado, y seremos una organización más fuerte cuando lo hagamos. Seremos más fuertes porque todos somos parte de una comunidad que comparte un poderoso valor fundamental de Givers Gain®.

Hoy en día, la gente necesita BNI más que nunca. Esa es una parte importante del mensaje que deberíamos compartir entre nosotros. Hoy en día, la gente necesita BNI más que nunca y BNI Online™ te permite mantener tu red de negocios fuerte.

Mañana tendrás un negocio debido a las acciones que estás tomando y que estamos tomando hoy. Hace años, tuve un buen amigo, Fred Johnson, cantante y ponente, que me apoyó en un momento de gran desafío para la organización y para mí personalmente.

Me escuchó hablar con la organización durante la conferencia sobre cómo superaríamos el desafío que existía en ese entonces.

Entregué botones a todos que decían EGBOK (Todo va a estar bien). Más tarde ese día, se le ocurrió improvisadamente una canción sobre este tema. Todo va a estar bien.

Creo en ti y creo en BNI. Y cuando salgas de esto, sano y salvo. Puede que no sea fácil, pero todo va a estar bien. Mantente saludable y te ayudaremos a tener éxito.

Aprendizaje Continuo

Formaciones

BNI España CNM

BNI Connect: Para los Directores

En el curso de 14 sesiones semanales de 1 hora se van a cubrir todos los temas acerca de BNI Connect.

Cada sesión es en inglés y está programada para ser de unos 30 minutos de contenido y luego abrir una sesión de preguntas.

Esta sesión es impartida por Jeremy Walsh y está dirigida a los Directores de los Miembros, Grupos y Regiones. Se requiere un acceso regional elevado para entrar.

Todos los viernes hasta el 26 de febrero a las 20:00 hrs.

BNI Baleares

Connect para BNI Experience y Nexus

22 de diciembre

13:00 a 14:00 hrs

BNI Murcia

Programa de Éxito para Miembros

8 de enero

10:00 a 12:00 hrs

BNI Madrid Centro Suroeste

Programa de Éxito para Miembros

8 de enero

10:00 a 12:00 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI Castilla y León Occidental

Fidelización de Miembros para
Directores y Embajadores

21 de diciembre

7:30 a 9:00 hrs

Presentaciones

28 de diciembre

16:30 a 18:00 hrs

BNI Euskadi

Equipo de Sinergia II

22 de diciembre

18:00 a 19:00 hrs

BNI Asturias

Fidelización de Miembros para
Directores y Embajadores

21 de diciembre

7:30 a 9:30 hrs

Presentaciones

28 de diciembre

16:30 a 18:00 hrs

BNI Valencia Capital

Programa de Éxito para Miembros

8 de enero

10:00 a 12:00 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI Navarra

Equipo de Sinergia II

22 de diciembre

18:00 a 19:00 hrs

BNI Lleida

Programa de Éxito para Miembros

8 de enero

10:00 a 12:00 hrs

BNI Santa Cruz de Tenerife

Programa de Éxito para Miembros

8 de enero

10:00 a 12:00 hrs

BNI Cuenca

Programa de Éxito para Miembros

8 de enero

10:00 a 12:00 hrs

BNI Aragon

Programa de Éxito para Miembros

8 de enero

10:00 a 12:00 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI Córdoba

Programa de Éxito para Miembros

30 de diciembre

18:00 a 20:30 hrs

BNI Madrid Este, Oriental y Guadalajara

Programa de Éxito para Miembros

30 de diciembre

18:00 a 20:30 hrs

Las 4A en el Networking

19 de enero

18:00 a 17:00 hrs



BNI connect®

Si quieres más información sobre nuestras formaciones, visita: www.bniconnectglobal.com o la página de BNI Business Builder

Top 5 de las Categorías Más Buscadas

Baleares

1. Agencia de Viaje
2. Informático
3. Protección de Datos
4. Taller Mecánico
5. Centro de Estética

La Rioja y Soria

1. Riesgos Laborales
2. Protección de Datos
3. Gimnasios
4. Inmobiliarias
5. Eventos

Cantabria y Burgos

1. Asesorías
2. Administradores de Fincas
3. Estudios de Arquitectura
4. Constructoras
5. Abogados

Asturias

1. Restaurante
2. Distribución de Combustible
3. Peluquería
4. Floristerías
5. Óptica

Madrid Noreste

1. Empresa de Mensajería

2. Clínicas Dentales

3. Farmacias

4. Carpintería de Madera

5. Empresa de Transporte

Madrid Centro

1. Empresa de Transporte

2. Farmacias

3. Carpintería de Aluminio

4. Carpintería de Madera

5. Clínicas Dentales

Sevilla

1. Telefonía

2. Formación

3. Mantenimiento Informático

4. Asesoría Fiscal

5. Loped/PRL

Segovia y Ávila

1. Sicólogo

2. Administradores de Fincas

3. Distribución Gasoil

4. Arquitecto Técnico

5. Construcciones Metálicas

Tips

de Networking del Dr. Ivan Misner

01

A través del marketing por referencia podemos aumentar el volumen del negocio.

Cien personas conocen a otras cien y así sucesivamente.

02

Para obtener buenas referencias diles a las personas cuando te han dado una que no te sirve.

Enséñale a los demás lo que tú consideras una buena referencia.

03

Pídele a alguien que hable de ti y cuente lo bueno que es tu producto y servicio.

Esto supera cualquier cosa que puedas decir de ti mismo.

04

Conoce a las personas fuera del contexto de las reuniones siempre que puedas.

Interactúa con las personas para generar negocios compartidos, proyectos, etc.



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 | 2576 | 4729 | 8.016.179 € |
| BNI ACO Albatros | 616 | 1329 | 1.827.163 € |
| BNI Álava y Guipúzcoa | 498 | 1122 | 2.141.501 € |
| BNI Negocios Gasteiz | 215 | 490 | 696.873 € |
| BNI Asturias | 420 | 1114 | 1.417.928 € |
| BNI AST Progresá | 50 | 243 | 373.226 € |
| BNI Bizkaia | 927 | 1566 | 3.118.268 € |
| BNI BIZ Colabora | 228 | 518 | 1.042.479 € |
| BNI Cantabria y Burgos | 290 | 1006 | 1.240.811 € |
| BNI CAB Conexiones | 162 | 602 | 488.403 € |

| Región/Grupo | Referencias Internas | Referencias Externas | Gracias Por Negocio Cerrado |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------|
| BNI Castilla y León Occidental | 644 | 1443 | 1.112.621 € |
| BNI CLO Crecimiento | 180 | 367 | 208.977 € |
| BNI Córdoba | 1665 | 3660 | 4.721.308 € |
| BNI CDB Profesionales | 162 | 526 | 1.961.742 € |
| BNI Cuenca | 151 | 277 | 276.340 € |
| BNI CNC Conecta-T | 151 | 277 | 276.340 € |
| BNI Huesca | 386 | 485 | 669.968 € |
| BNI HSC Innovación | 184 | 183 | 363.493 € |
| BNI Islas Baleares | 1105 | 2363 | 3.880.112 € |
| BNI BAL Midday | 155 | 198 | 1.292.751 € |
| BNI Lugo & Ourense | 1110 | 1365 | 1.100.997 € |
| BNI LOU Oro | 636 | 589 | 619.916 € |

| Región/Grupo | Referencias Internas | Referencias Externas | Gracias Por Negocio Cerrado |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------|
| BNI Madrid Centro | 598 | 1495 | 1.063.663 € |
| BNI MDC Centuriones | 116 | 354 | 334.809 € |
| BNI Madrid Centro Suroeste | 142 | 407 | 886.431 € |
| BNI MCS The Group | 87 | 246 | 458.547 € |
| BNI Madrid Este | 556 | 857 | 911.078 € |
| BNI MDE Estrategia | 189 | 218 | 390.158 € |
| BNI Madrid Noreste | 47 | 76 | 937.79 € |
| BNI MDCN Pata Negra | 47 | 76 | 937.79 € |
| BNI Madrid Oriental & Guadalajara | 1065 | 1530 | 2.043.011 € |
| BNI MDG Conectividad | 321 | 525 | 931.771 € |
| BNI Murcia Capital Norte | 587 | 1566 | 2.892.123 € |
| BNI MCN Conexión | 123 | 271 | 973.256 € |

| Región/Grupo | Referencias Internas | Referencias Externas | Gracias Por Negocio Cerrado |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------|
| BNI Murcia Costa & Interior | 155 | 409 | 695.988 € |
| BNI MCI Desarrollo | 60 | 164 | 398.446 € |
| BNI Navarra | 28 | 112 | 176.814 € |
| BNI NVR Networking Pamplona | 28 | 112 | 176.814 € |
| BNI Pontevedra | 3651 | 4452 | 12.337.101 € |
| BNI PTV Verbum | 335 | 299 | 4.497.855 € |
| BNI Santa Cruz de Tenerife | 719 | 1416 | 2.206.167 € |
| BNI TNF Conexion | 283 | 699 | 948.289 € |
| BNI Segovia y Ávila | 680 | 624 | 2.558.530 € |
| BNI SGA Carácter | 290 | 277 | 2.303.332 € |
| BNI Sevilla Provincia | 30 | 99 | 713.397 € |
| BNI SVP Negocio | 30 | 99 | 713.397 € |

| Región/Grupo | Referencias Internas | Referencias Externas | Gracias Por Negocio Cerrado |
|---------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------|
| BNI Teruel | 291 | 252 | 255.867 € |
| BNI TRL Abundancia | 291 | 252 | 255.867 € |
| BNI Valencia Capital | 1219 | 3097 | 5.945.253 € |
| BNI VLC Congresos | 138 | 293 | 2.678.678 € |
| BNI Valladolid y Palencia | 89 | 252 | 388.750 € |
| BNI VAP Redes | 40 | 87 | 194.843 € |
| BNI Zaragoza | 824 | 1369 | 2.301.285 € |
| BNI ZGZ Expansión | 395 | 531 | 1.176.219 € |

10.6

Millones de Referencias

BNI Global en Números

14.6

Mil Millones de Dólares

América • Europa • África • Asia • Australia



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



Lanzamientos

BNI Córdoba

Junio 24.

Lanzamiento Grupo CDB Evolución

BNI EVOLUCIÓN CÓRDOBA

Listos para el crecimiento.

BNI Zaragoza

Julio 08.

Lanzamiento Grupo ZGZ Emoción

BNI®

ZGZ EMOCIÓN

BNI Madrid Centro

Sept 28.

Lanzamiento Grupo MDC Centuriones

Comienza vuestra historia

Enhorabuena Grupo



CENTURIONES



BNI Baleares

Oct 09. Lanzamiento Grupo BAL Nexus



Equipo de Liderazgo
BNI Nexus

- 
Marián Darder
Secretaria / Tesorera
- 
Enrique de la Peña
Presidente
- 
Abiel Salas
Vicepresidente

Coordinadores
BNI Nexus

- 
Joan Gibert
Coord. Eventos
- 
Ruth Bernard
Coord. Redes Sociales
- 
Jaime Agulló
Coord. Informática
- 
Enrique Medrano
Coord. Mentores
- 
Hector Mota
Coord. Estadística
- 
Darryl López
Coord. Selección
- 
Neus Vidal
Coord. Ética y Calidad
- 
Alberto Veilla
Coord. Apoyo a miembros

BNI Tenerife

Nov 12. Lanzamiento Grupo TNF Resiliencia





POWERED BY

BNI®

GLOBAL 2020
CONVENTION

Noviembre 11-14
BNIGlobalEvents.com



Convención Global de BNI

Conéctate. Energiza. Crece.



¡Impulsa
el **crecimiento** de tu negocio!

Inspírate con algunos de los
Principales Empresarios del
Mundo



Ivan Misner



Lisa Nichols



John Maxwell



Seth Godin



Ken Honda

Noviembre 11-14
BNIGlobalEvents.com

“

Juntos, estamos creando la plataforma global más poderosa del mundo para que las empresas, en cualquier lugar, tengan éxito de forma sostenible e inclusiva

”

Graham Weihmiller,
CEO de BNI

Más de 7.500 líderes de negocios de todo el mundo se reunieron virtualmente para participar en la Convención Global de BNI 2020. Este evento fue diseñado específicamente para que los asistentes tuvieran una experiencia interactiva, educativa y dinámica.

La Convención contó con 3 días de transmisión de contenido las 24 horas, traducción ampliada en directo en 16 idiomas, sesiones de formación centradas en BNI, talleres y conferencias de educación empresarial basadas en la recuperación de las empresas y la oportunidad de visualizar los videos del evento durante 12 meses, a través de la página www.bniglobalevents.com

Asimismo, el Dr. Ivan Misner compartió como la filosofía de Givers Gain® busca crear un mundo en el que dar supone una fuerza, y todos pueden crear el éxito a través de "*Infinite Giving*." y "*Los 7 Principios de Givers Gain®*."

Esta ley de reciprocidad ha permitido que miles de personas participen en esta poderosa filosofía mientras que también construyen un negocio para apoyarse ellos y a aquellos que les importan.

Si tienes alguna duda contacta con Eventos Globales, al correo: events@bni.com



Convención Global:

Premiación BNI España CNM

15 Años de Servicio



Mark Gibson
Director Nacional BNI España CNM

10 Años de Servicio



Miguel Armijo Herrera
Director Ejecutivo BNI Madrid Este/Oriental
y Guadalajara y BNI Córdoba

5 Años de Servicio



Álvaro Beltrán de Heredia
Director Ejecutivo BNI Valladolid y Palencia



Fernando Álvarez
Director Consultor BNI Coruña



Rubén Couñago
Director Consultor
BNI Coruña



Elena Fernández
Directora Consultora
BNI Coruña



Leonilda Villar
Directora Consultora
BNI Coruña

Categoría: Platino

BNI

Coruña

Presidente:
Javier Cumpido

Director Consultor:
Juanjo Molinos

BNI
ACO DOLMEN

BNI

Álava y Guipúzcoa

Directora Consultora:
M^a Carmen Cabeza
Alamos

BNI
AGI ERRONKA

BNI

Zaragoza

Directoras Consultoras:
Begoña Fernandez y
Viñes Casao

BNI
ZGZ EXITO

BNI

Zaragoza

Director Consultor:
Adrián Ferrer

BNI
ZGZ EXPANSIÓN

Categoría: Titanio

BNI

Coruña

Presidenta:
Noelia Vázquez
Directora Consultora:
Elena Fernández

BNI
ACO ALBATROS

Categoría: Hall of Fame - Lanzamientos

BNI

Zaragoza

Directoras Consultoras:
Begoña Fernandez y
Viñes Casao

BNI
ZGZ EXITO

BNI[®]

Huesca

Director Consultor:
Enrique Fermoselle
Salas

BNI[®]
HSC INNOVACIÓN

BNI[®]

Teruel

Directoras Consultoras:
Shaila Romero y
Amalia Villanueva

BNI[®]
TLR ABUNDANCIA

BNI[®]

Murcia

Directores Consultores:
Marta Simó y
Javier Ríos

BNI[®]
MCN CONEXIÓN

BNI

Madrid Suroeste

Director Consultor:
Jose Luis San Antonio
Morales

BNI
MCS FÉNIX

BNI

Córdoba

Director Consultor:
Amaro Lopez Cano

BNI
CDB ANSADA

BNI

Zaragoza

Director Consultor:
Juan Manuel Lanau
Fantova

BNI
ZGZ EMOCIÓN



Lectura Recomendada

Infinite Giving

Ivan Misner, Greg Davies, Julian Lewis



IVAN MISNER, PH.D.
GREG DAVIES
JULIAN LEWIS

INFINITE GIVING

THE 7 PRINCIPLES OF GIVERS GAIN®

Este libro revela por primera vez, los 7 principios de Givers Gain® que lleva a una vida de dar, no sólo para el beneficio de los demás, sino lo más importante para uno mismo.

Todo esto permite proteger tu tiempo, energía y recursos para asegurar que puedas practicar el *Infinite Giving* en todo el mundo.

Esta ley de reciprocidad ha permitido que cientos de personas participen en esta poderosa filosofía mientras que también construyen un negocio para apoyarse ellos y a aquellos que les importan.

Givers Gain® busca crear un mundo en el que dar es una fuerza, y todos pueden crear el éxito a través del *Infinite Giving*. La filosofía de Givers Gain® tiene el potencial de cambiar el mundo.

Los 7 principios de Givers Gain® son:

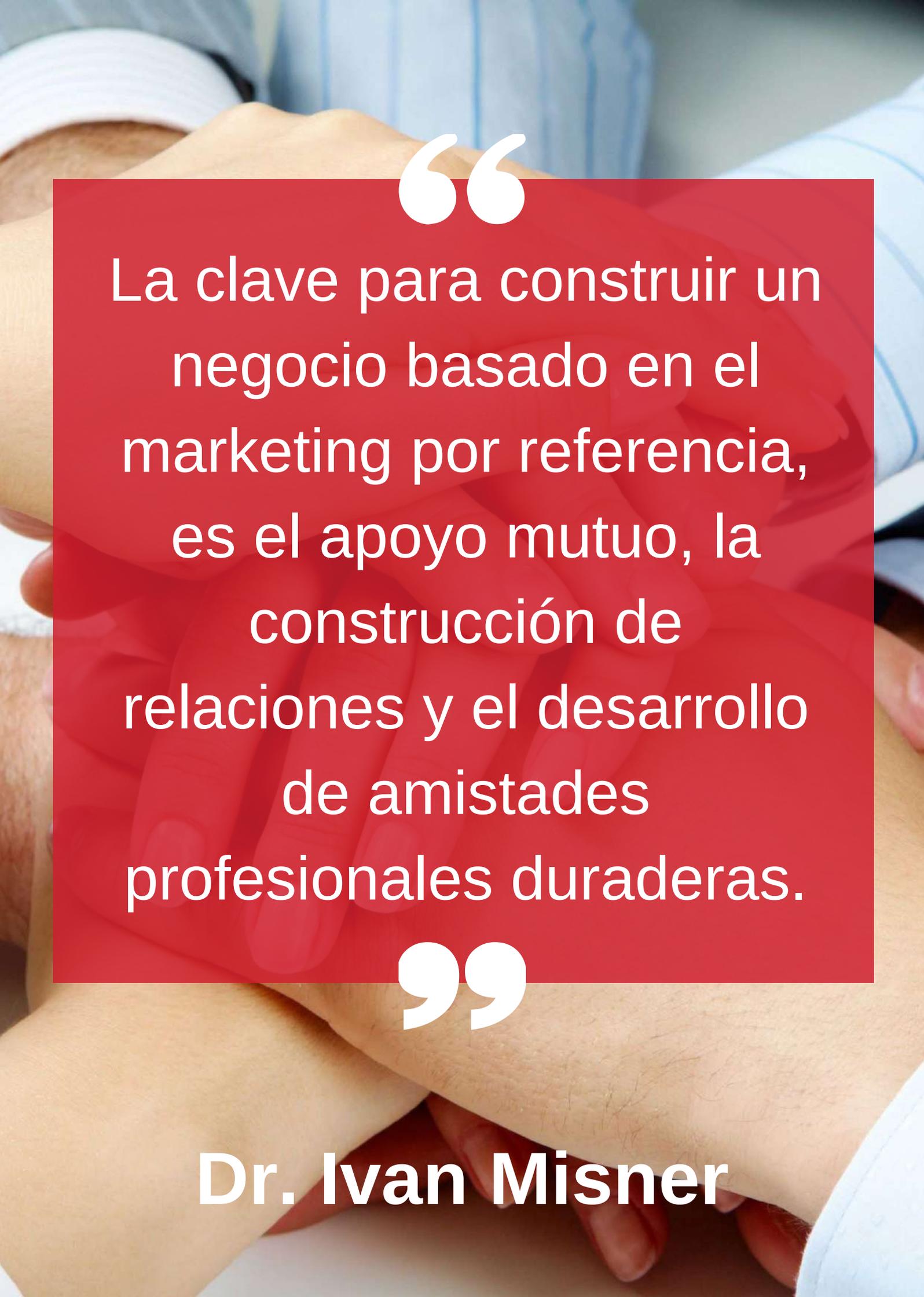
1. ¿Estás en tu luz?
2. Dar sin esperar
3. Dar más de lo esperado
4. Dar lo que puedas permitirte
5. Está bien ganar
6. Mantente humilde
7. El efecto de gratitud

“Si te gustan las historias, te encantará este libro. No son sólo historias que inspiran porque muestran o cuentan; son ejemplos de la vida real que te motivan a dar porque es un camino directo a una vida significativa, a un negocio exitoso y a un legado duradero. Léelo y cosecharás.”

Sam Horn, CEO del Tongue Fu. Instituto de Formación

Disponible en:

amazon



“

La clave para construir un negocio basado en el marketing por referencia, es el apoyo mutuo, la construcción de relaciones y el desarrollo de amistades profesionales duraderas.

”

Dr. Ivan Misner

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