

BNI[®]
ESPAÑA CNM

EDICIÓN 3 • 2021



**VI Congreso
Nacional**

Índice



Cambiando la Manera en la que el Mundo Hace Negocios™

- 4** Dr. Ivan Misner®: Fundador de BNI®
- 7** Noticias
- 10** Reconocimientos
- 13** Tips para el Éxito Empresarial

-
- 21** Formaciones
 - 25** Casos de Éxito
 - 29** Testimonios de Directores Consultores



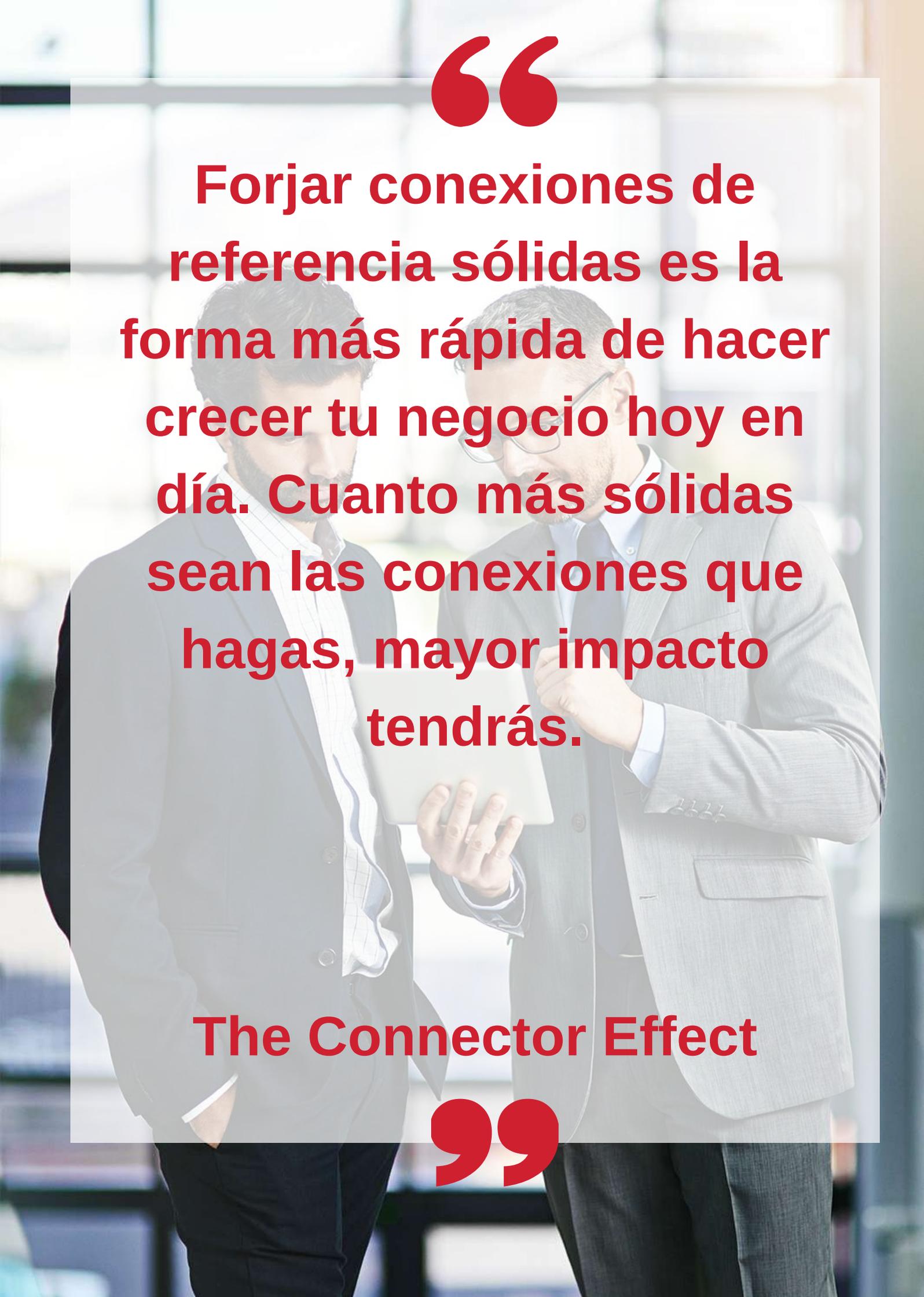
BNI® Master
Connector



Alianzas
Estratégicas

 info@bniespanacnm.com

 www.bniespanacnm.com/es/index

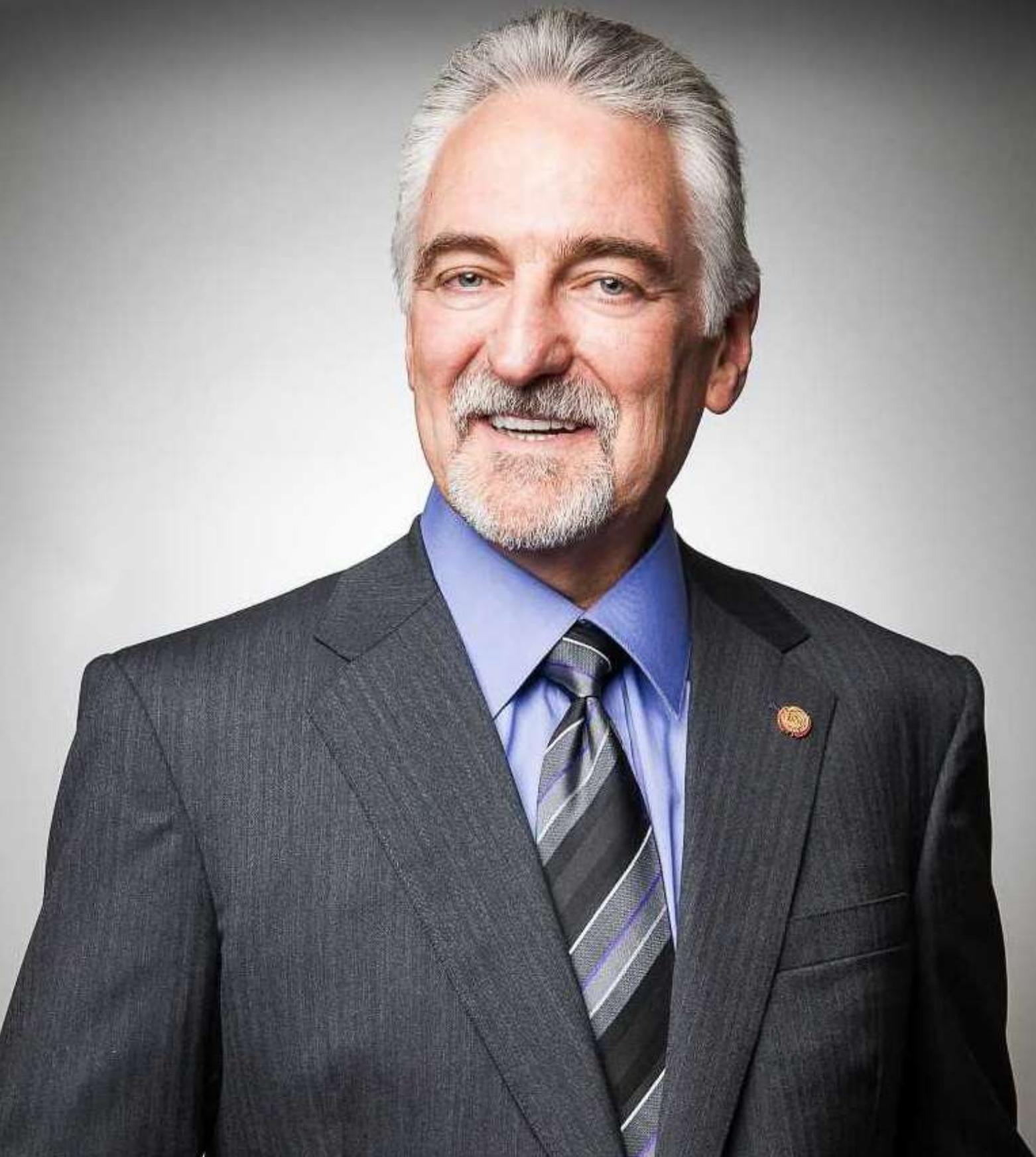
A background image showing two men in business suits. The man on the left is wearing a dark suit and a light-colored shirt. The man on the right is wearing a light-colored suit and glasses. They are both looking at a tablet held by the man on the right. The image is semi-transparent, allowing the text to be overlaid.

“

Forjar conexiones de referencia sólidas es la forma más rápida de hacer crecer tu negocio hoy en día. Cuanto más sólidas sean las conexiones que hagas, mayor impacto tendrás.

The Connector Effect

”



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

Aplicar Givers Gain® en los Negocios

Dr. Ivan Misner (Fundador BNI®)



Givers Gain® no solo es una excelente manera de *obtener* negocios, es una manera aún mejor de *hacer* negocios. Por eso, Givers Gain® es el principal Valor Fundamental de nuestra organización de marketing por referencias.

La acción de dar tiene diversas connotaciones culturales y hasta legales en diferentes partes del mundo. En algunas culturas, la acción de dar se ve de forma negativa, pero constituye una fuerza positiva en la sociedad, y esto puede aplicarse en todas las empresas, independientemente de su ubicación o cultura.

Lo que resulta más importante a la hora de dar es la motivación. A continuación ofrezco una lista de motivaciones que encaja con la filosofía de Givers Gain® y que nos ayudan a mantener la claridad mental en torno a nuestras motivaciones cuando damos.

- Damos porque entendemos que, en una comunidad, lo que nosotros hacemos, otros harán, y todos nos beneficiamos.
- Damos porque sabemos que en la misma situación otros harían lo mismo por nosotros.
- Damos porque queremos devolver lo que hemos aprovechado antes.
- Damos porque cuando trabajamos juntos, obtenemos mayores y mejores resultados que trabajando por nuestra cuenta.
- Damos porque disfrutamos con ello.

Tener una motivación ética es la clave para dar. Siempre puedes dar una vez y justificar tu motivación, pero dar una y otra vez requiere una motivación que sea reconocida no sólo por ti sino también por las personas de las que te rodeas. Adoptar una o varias de las motivaciones anteriores te ayudará a no perder de vista tu motivación.

Aquí hay un ejemplo en el que dar en los negocios cambió vidas. Allen, es un agente inmobiliario comercial en el condado de Orange, California, Estados Unidos. A lo largo del 2009 y 2010, Allen se reunió con todos los empresarios que pudo, utilizando su red de negocios para encontrar a estas personas y concertar una reunión con ellas. No eran Miembros sólo de su Grupo local de BNI®, sino de la red de todo el condado.

Cuanta más gente conocía, más se convertía en un conector de la comunidad empresarial local. Estaba generando una gran cantidad de negocios para la economía local simplemente haciendo conexiones y generando referencias.

Incluso ganó premios por ello y se convirtió en la estrella de su Grupo. Se le reconocía por ser el que tenía más contactos individuales, y también el que daba más referencias.

Allen se centraba en establecer relaciones y, una vez que estaba convencido de haber encontrado una buena oportunidad de negocio para sus dos contactos, los llamaba por teléfono y los ponía en contacto, creando así una poderosa presentación con muchas más probabilidades de llevar a cabo un negocio.



Cuando se le preguntó cómo había influido toda estas acciones a su negocio en un mal momento para el sector inmobiliario, dijo: *"Estoy a punto de concluir el mejor año dentro de mis 26 años en el negocio. He tenido un gran, gran año."*

Dar en los negocios, como en la vida, funciona de muchas maneras diferentes. Los actos de dar cambian vidas. Los actos de dar pueden ser poderosos en las empresas, independientemente de su tamaño. Podemos dar muchas cosas. Aquí una lista de los tipos de donaciones que tienen un impacto real en la comunidad empresarial.

- Ofrece una oportunidad de referencia entre otras dos empresas que conozcas, tal vez un proveedor y un cliente tuyo.
- Ofrece una tutoría a una empresa que necesite tu experiencia.
- Ofrece tus conocimientos a Grupos empresariales locales.
- Ofrece tus conocimientos a Grupos locales de educación y juventud.
- Dona a los ancianos de la comunidad.

Todas estas acciones de dar forma parte de un ecosistema que volverá a beneficiarte a ti y a los que te importan de forma positiva. Tú eliges cómo practicar Givers Gain® de la forma que sea la más adecuada para tu negocio. Una vez que te comprometas a utilizar el poder de Givers Gain® para alimentar tu negocio, el éxito llegará.



Noticias



Vimianzo, Capital Mundial de BNI®[®], la Red Internacional de 240.000 Empresas

El Grupo de la Costa da Morte recibió en la Casa da Cultura Soneira el premio al que más creció en 2020

Por: Toni Longueira

Vimianzo fue escenario ayer del primer acto presencial de BNI® España CNM desde que se decretó el estado de alarma y confinamiento de la población.

Los Ejecutivos escogieron la capital de Soneira para celebrar los actos de entrega de premios y reconocimientos por el trabajo realizado por los diversos Grupos empresariales a nivel autonómico durante el complicado 2020.

Hasta la Casa da Cultura acudieron, entre otros, el Director Nacional de BNI® España CNM, Mark Gibson; los Directores Ejecutivos, Susana Gómez y Juanjo Molinos, así como la alcaldesa de Vimianzo, Mónica Rodríguez, y el Presidente de la Diputación, Valentín González Formoso.

En el apartado de Grupos se llevó el premio Dolmen Costa da Morte por el crecimiento experimentado desde que estalló la pandemia.

Según explicó Mark Gibson, Director Nacional de BNI® España CNM, el Grupo Dolmen Costa da Morte *"Ha sido el que más creció desde el punto de vista cualitativo en el país durante el pasado año, con 44 nuevos empresarios socios, hasta alcanzar la cifra de 90."*

Igualmente, añadió: *"Galicia es muy importante para BNI® porque representa el 25% de los Grupos existentes en España, y el de la Costa da Morte es, sin duda, el que más creció durante el pasado año."*



Juan José Molinos, Director Ejecutivo de BNI® Galicia, ayer mencionó en Radio Voz Bergantiños que esta iniciativa surgió hace 36 años por parte de un empresario que había perdido a su único cliente.

"BNI® representa la colaboración entre empresarios y profesionales, que buscan a través de las sinergias oportunidades de negocio para seguir creciendo."

Ese crecimiento se basa en una especie de boca a boca entre los integrantes del Grupo de trabajo: *"Los Grupos BNI® están muy estructurados y sus modelos de trabajo se basan en objetivos y en la obtención de rentabilidades y beneficios."*



Al igual que Mark Gibson, Juanjo Molinos reconoció el trabajo desarrollado por Dolmen Costa da Morte: *"El 2020 fue un año muy duro y, sin embargo, fue capaz de crecer, de crear nuevas sinergias y de generar empleo e ingresos mediante la colaboración entre los diferentes sectores. Que en un año se hayan incorporado 44 nuevas empresas, dice mucho de BNI® Dolmen Costa da Morte y de las ganas que hubo por crecer y por ayudarse entre los empresarios y los autónomos. Precisamente en un año muy complicado por culpa de la pandemia."*



Juan José Molinos explicó los pormenores del funcionamiento de un Grupo BNI®: *"Para poder acceder hay que cumplir una serie de requisitos estrictos: primero, que el sector al que representas no esté representado en el Grupo. Además, solo puedes acceder mediante una invitación de un socio. También es de obligado cumplimiento asistir a todas las reuniones semanales, comprometerse a colaborar con los demás y, como no, hay que alcanzar una serie de objetivos empresariales a lo largo del año."*



Reconocimientos

Top 10 de Nuestras Regiones con Mejor Desempeño en GNC Durante los Últimos 3 Meses



Región	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® Pontevedra	3967	5026	14,481,027 €
BNI® A Coruña	2899	5007	7,828,562 €
BNI® Córdoba	2160	4015	5,305,699 €
BNI® Murcia Capital Norte	654	1713	4,993,772 €
BNI® Islas Baleares	1039	2400	4,832,064 €
BNI® Valencia	1371	3105	4,516,882 €
BNI® Madrid Oriental & Guad.	1221	1828	4,047,419 €
BNI® Álava y Guipúzcoa	672	1492	3,964,964 €
BNI® Bizkaia	731	1586	3,056,132 €
BNI® Zaragoza	763	1087	2,785,051 €

Top 10 de Nuestros Grupos con Mejor Desempeño en GNC Durante los Últimos 3 Meses



Grupo	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® PTV Verbum	335	366	5,596,174 €
BNI® PTV Cenit	288	382	4,765,877 €
BNI® Negocios Gasteiz	282	571	2,275,798 €
BNI® BAL Midday	96	171	2,169,502 €
BNI® MCN Libertad	38	209	2,112,594 €
BNI® ACO Dolmen	841	1070	1,913,465 €
BNI® MDG Conectividad	467	701	1,821,188 €
BNI® ZGZ Éxito	161	319	1,594,161 €
BNI® MCN Conexión	176	377	1,574,137 €
BNI® CDB Impulsa	155	295	1,515,552 €

Tips del Dr. Ivan Misner para el Éxito Empresarial

Si creas una organización que ejecuta bien estas tres leyes: *Pasión, Personas y Procesos*, te convertirás en un líder en tu sector y crearás una gran empresa.

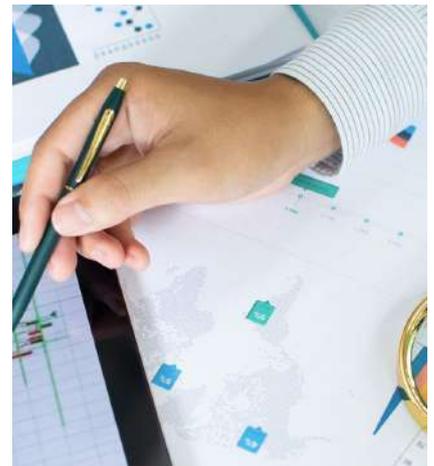
Pasión:



Personas:



Procesos:



Primera Ley

En primer lugar, debes sentir pasión por lo que ofreces a tus clientes. Nada grande en la vida se ha logrado sin pasión.

Esto se nota en la forma en que actúas y en la forma en que hablas de lo que haces.

Segunda Ley

Las personas son la siguiente pieza de la fórmula. Son el activo más valioso para prácticamente todas las empresas del mundo.

Las personas son el motor de un negocio. Por eso, apoya constantemente a tu equipo.

Tercera Ley

Por último, se trata del proceso. Disponer de buenos sistemas permite a las personas dedicarse a su pasión para ofrecer un rendimiento de calidad.

Trabaja con la gente para ayudar a conseguir el éxito de todos y revisa tus procesos con regularidad.



VI CONGRESO
BNI ESPAÑA CNM
ONLINE



VI Congreso Nacional



Avanzando y Creciendo Juntos™

Más de 847 espectadores participaron en nuestro VI Congreso Nacional 2021. Este evento fue diseñado específicamente para que los asistentes tuvieran una experiencia inolvidable y llena de aprendizaje.

El Congreso Nacional contó con ponencias de la mano de grandes líderes a nivel nacional e internacional, aprendizaje sobre networking, cultura e innovación empresarial y reconocimiento por el desempeño de los Miembros en el 2020.

Igualmente, durante el Congreso se presentaron datos que muestran que nuestros Miembros pasaron 211,666 Referencias y generaron 237,393,305€ en GNC, 35 millones más que en el año 2019.

En la premiación nuestro Director Nacional, Mark Gibson, hizo el merecido reconocimiento a nuestros Miembros y señaló *“Gracias a nuestros Directores, Embajadores, Equipos de Liderazgo, Comités de Miembros y a los 4511 Miembros de BNI® España CNM, por vuestro esfuerzo, motivación, compromiso y liderazgo durante estos 10 años de crecimiento constante. ¡A por otros 10 años más!”*



BNI[®]

MASTER[™]



CONNECTOR



Master Connector

Oportunidad de Crecimiento de BNI® 2021

Los Master Connectors son muy activos en el desarrollo de las relaciones de sus Grupos y su Red de Negocios, pues, aportan más Invitados a las reuniones, patrocinan a más Miembros, dan más Referencias, Resuelven Problemas y Establecen Relaciones de Confianza.



Para que nuestros Miembros se conviertan en un Master Connector y alcancen su máximo potencial de crecimiento de ingresos, es necesario volver a la rutina de traer Invitados a las reuniones de los Grupos. Esto, incluye el uso de la aplicación BNI® Connect para invitar y un conjunto de herramientas de redes sociales creativas y sencillas para crear conciencia e interés en BNI®.

Una vez que los Miembros empiecen a adoptar este nuevo comportamiento, tenemos que reconocerlos ampliamente y celebrar el crecimiento del Grupo. Promover el hecho de que "Más Miembros = Más Ingresos para los Miembros". Utilizar la aplicación BNI® Connect y el "Master Connector Minute" en las reuniones para invitar y llenar los Grupos.



Las insignias están diseñadas para reconocer los logros alcanzados. Los Miembros serán reconocidos por sus Grupos en las redes sociales, y en las ediciones semanales del SuccessNet.



Alianzas Estratégicas



BNI® España CNM y Escuela de Ventas Hacen Alianza Estratégica



BNI® España CNM y Escuela de Ventas (EDVE) realizaron una alianza que trabaja en conjunto para impulsar la formación con grandes profesionales del mundo de las ventas y colaborar con nuevos proyectos.

Durante años, tanto BNI® como EDVE se han comprometido en ayudar a los empresarios a generar más negocio, brindando oportunidades de formación y eventos de networking a sus Miembros e Invitados. Las sinergias entre estas dos organizaciones son sorprendentes, y ambas esperan con ansias lo que pueden lograr juntas.

Con esta alianza, BNI® y EDVE crearán poderosas oportunidades comerciales y de networking. Además, ofrecerán mayores beneficios a los Miembros, como formaciones gratuitas sobre temas comerciales y un 20% de descuento en The MBS Sales, un programa integral de ventas. Para obtener más información visita www.thembsales.com

Acerca de EDVE: Desde 2017, la Escuela de Ventas online, ha ayudado a más de 7,500 vendedores a mejorar todas las áreas vinculadas al proceso comercial, a través de la formación online y de los eventos más importantes de la industria. Gracias a su trayectoria se ha convertido en la comunidad de comerciales de habla hispana más grande del mundo.

Economiademallorca y BNI® Baleares Colaborarán para Apoyar a los Empresarios Locales

El convenio, fue firmado por el Director de Economiademallorca, Tomeu Garcies y la representante de BNI® Baleares, Patricia Martino.

Este convenio se compromete a dar un tratamiento especial a la información empresarial que se genere desde las empresas integradas en los Grupos de BNI® y a tener una colaboración estable del medio como colaborador en los diferentes eventos que se realicen.

Además, desde Economiademallorca se elaborarán productos comerciales con importantes ventajas para todas las empresas integradas en los diferentes Grupos de BNI®.

El Director de Economiademallorca, Tomeu Garcies, expresó: *"Estamos haciendo un importante esfuerzo por acercarnos aún más a las empresas y profesionales que en estos momentos tan complicados están sacando su negocio adelante con muchísimo trabajo y sacrificio."*



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.

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.

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

Todos los jueves hasta el 5 de agosto a las 12:00 hrs.

Módulo 1 para DC.
Sist. Formación BNI India.

Del 14 al 28 de julio

17:00 a 20:00 hrs

Módulo 2 para DC.
Sist. Formación BNI India.

Del 15 al 29 de julio

18:00 a 20:00 hrs

BNI® Baleares

Taller 1-a-1s

6 de julio

16:30 a 18:00 hrs

¿Oyes o Escuchas?

7 de julio

18:00 a 19:30 hrs

PEM

14 de julio

11:30 a 14:00 hrs

BNI® Santa Cruz de Tenerife

PEM

8 de julio

16:00 a 17:30 hrs

Plan de Comunicación para
Miembros de BNI

16 de julio

16:00 a 17:30 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI® Asturias

PEM Online	6 de julio	16:30 a 18:00 hrs
Foro de Equipos de Liderazgo	26 de julio	7:30 a 9:00 hrs

BNI® Cuenca

PEM	8 de julio	16:00 a 17:30 hrs
Plan de Comunicación para Miembros de BNI	16 de julio	16:00 a 17:30 hrs
Construir Relaciones y Equipo	29 de julio	10:00 a 11:30 hrs

BNI® Lleida

Herramientas Digitales de BNI	20 de julio	10:00 a 11:30 hrs
Foro de Miembros	28 de julio	16:00 a 17:30 hrs
PEM	30 de julio	10:00 a 11:30 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI® Navarra

Taller Esferas de Contacto &
Equipos de Sinergia

9 de julio

9:30 a 10:30 hrs

BNI® Galicia

PEM

8 de julio

19:00 a 20:30 hrs

BNI® Euskadi

Taller de Invitados

9 de julio

9:30 a 11:00 hrs

Taller Esferas de Contacto &
Equipos de Sinergia

9 de julio

9:30 a 10:30 hrs

BNI® Madrid Cento

PEM

8 de julio

16:00 a 17:30 hrs

Plan de Comunicación para
Miembros de BNI

16 de julio

16:00 a 17:30 hrs

Herramientas Digitales de BNI

20 de julio

10:00 a 11:30 hrs

Foro de Miembros

28 de julio

16:00 a 17:30 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI® Madrid Este

PEM

13 de julio

18:00 a 20:30 hrs

BNI® Aragón

PEM

8 de julio

16:00 a 17:30 hrs

Plan de Comunicación para
Miembros de BNI

16 de julio

16:00 a 17:30 hrs

BNI® Murcia

PEM

8 de julio

16:00 a 17:30 hrs

BNI® Centro Sur - Oeste

Herramientas Digitales de BNI

20 de julio

10:00 a 11:30 hrs

Construir Relaciones y Equipo

29 de julio

10:00 a 11:30 hrs

BNI® Valencia

PEM

8 de julio

16:00 a 17:30 hrs

Plan de Comunicación para
Miembros de BN

16 de julio

16:00 a 17:30 hrs



Casos de Éxito

Nuestras Historias

Hemos Recibido Negocio y Una Gran Red de Apoyo con Profesionales de Confianza

José Segura (Miembro - Director Consultor BNI® Santa Cruz de Tenerife)



José Segura - Workman Arquitectura, Ingeniería y Construcción

Mi experiencia en BNI® comienza supongo como la de cada Miembro. Un buen día recibo la llamada de un colaborador para invitarme a una reunión de empresarios. En ese momento el Grupo BNI® TNF Conexión se encontraba en fase Core.

La reunión me pareció muy interesante y reveladora; un Grupo de empresarios que se reunían cada semana para ayudarse, parecía una idea fantástica. Aunque tengo que decir, que en ese momento no vi todo el potencial que podía tener para mi empresa.

Pero en cambio sí que me pareció una oportunidad para conocer nuevos empresarios y de esta forma intercambiar conocimientos y experiencias. Una vez acabada la reunión, en cuanto llegué a la oficina, hablé con mis socios y les conté mi experiencia.

En un primer momento, no les convenció, pero aun así decidimos probar. He de decir que ese año habíamos realizado innumerables inversiones en publicidad como radio, redes sociales, patrocinios y otros sin demasiado éxito comercial.

No obstante, decidimos pagar mi membresía en el Grupo y ahí comenzó mi aventura en BNI®. Al poco tiempo, todos entendimos el potencial que tiene el marketing por referencia de tal manera que mis dos socios entraron a formar parte de otros Grupos de BNI®.

Una vez el Grupo BNI® TNF Conexión comenzó a funcionar y los lazos de confianza comenzaron a reforzarse entre compañeros y compañeras, mi empresa comenzó a recibir muy buenas oportunidades de negocio.

Hoy en día llevo más de 3 años y puedo decir que hemos realizado incontables obras gracias a BNI® y que posiblemente nunca se hubieran materializado sin los contactos que nos ha aportado.

Hoy en día una parte importante de la facturación de nuestra empresa proviene de referencias aportadas por Miembros de toda la red de BNI®.

Además, como empresa nos nutrimos de colaboradores, ya que, gran parte de los profesionales que contratamos para nuestras obras forman parte del entorno de BNI®.

Cada vez que necesitamos algún profesional de confianza no tenemos más que consultar la base de datos de nuestro Grupo. En resumen, hemos recibido negocio y una gran red de apoyo con profesionales de confianza.



Nuestras Historias

El Crecimiento Personal y el Liderazgo Empresarial es Significativo

Aníbal Pérez (Miembro - Director Consultor BNI® Santa Cruz de Tenerife)



Aníbal Pérez López - Impala Projects

Entré en BNI® poco después de crear mi empresa. Lo hice con la mentalidad normal de un nuevo empresario, con cierto miedo, y con muchas dudas, pero a sabiendas de que el modelo y la idea que promulga BNI® es muy válida y necesaria.

Pocos meses después BNI® me demostró su principal valor: Las personas que forman el Grupo, que se esfuerzan verdaderamente en ayudarse los unos a los otros. Se crea un espíritu de comunidad el cual, en tiempos difíciles, sobre todo, te brinda el apoyo fundamental para no sentirte solo y seguir creciendo y prosperando.

En mi caso, a medida que confiaba más y más en la herramienta, mi implicación personal en el Grupo y procedimientos de BNI® fue mayor, lo que se tradujo en una mayor visibilidad y en consecuencia un exponencial crecimiento en la facturación proveniente de la plataforma.

En tan solo dos años los ingresos para mi empresa que provienen de BNI® han pasado de suponer un 20% a un 42%. Sin embargo, el crecimiento más significativo ha sido el personal y el liderazgo empresarial. BNI® te obliga a exponerte, y si haces las cosas bien te obliga a crecer y a asumir responsabilidades. La visibilidad que otorga te permite reinventarte constantemente, para generar confianza en tu negocio.

Tras poco más de dos años en BNI® puedo decir sin temor a equivocarme que soy un empresario más fuerte y resiliente. Un líder responsable y parte de una red de personas comprometidas por mi negocio de la misma manera que yo lo estoy por los suyos.



Testimonios de Directores Consultores

Nuestras Historias

Cuando Pienso en BNI® Solo Veo Ilusión y Tranquilidad de Poder Ir Hacia Adelante

Yavad Kazemi (Director Consultor BNI® León)



Yavad Kazemi - Centro de Formación Kazem

Voy a empezar diciendo que considero que es un auténtico privilegio pertenecer a BNI® y voy a intentar explicar el por qué.

En primer lugar, me ha dado la oportunidad de conocer a muchos empresarios que con el tiempo muchos se han convertido en grandes amigos, y si no llega a ser por este equipo, no sé cómo habría podido afrontar las crisis que nos afectaron y que aún siguen dando golpes en forma de pandemia.

Hace ya más de 8 años un gran amigo me invitó a una reunión de madrugada que se convirtió en un golpe de timón en mi vida, y me convirtió en el primer Presidente de un Grupo en mi zona.

Fue un privilegio y no podría imaginar que se convertiría en mi mejor arma para afrontar los tiempos que me esperaban.

Si ser Presidente fue una experiencia extraordinaria, la oportunidad de ser Director Consultor me abrió otra forma de ver el mundo de los negocios. Soy formador desde hace más de 35 años, y en este tiempo la formación continua y el afán de mejoría diaria me ha aportado tanto que cuando pienso en BNI® solo veo ilusión y tranquilidad de poder ir hacia adelante.

La demostración de la capacidad de adaptación fue extraordinaria con el comienzo de la pandemia y la velocidad en la que se preparó el mecanismo para que pudiéramos seguir generando negocio y mantener el contacto en estos momentos tan difíciles.

La suerte en la vida no solo es que se te presenten las oportunidades, sino que seas capaz de verlas, y sobre todo de aprovecharlas, y me considero un hombre muy afortunado de haber podido entender que este era el camino, no solo porque no haya cuevas sino porque hay muchas manos dispuestas a apoyarte cuando más lo necesitas. Desde luego no sabemos la sorpresa que nos espera en el mundo de los negocios, pero si sabemos que no vamos a estar solos.

Nuestras Historias

BNI® Fue una Gran Oportunidad para Conocer Empresarios y Ser Más Visible

Manuel Poveda (Director Consultor BNI® Zamora y Salamanca)



Manuel Poveda - Credex

Una vez decidí entrar en un mundo desconocido, en algo que me sorprendía por primera vez desde hacía muchos años.

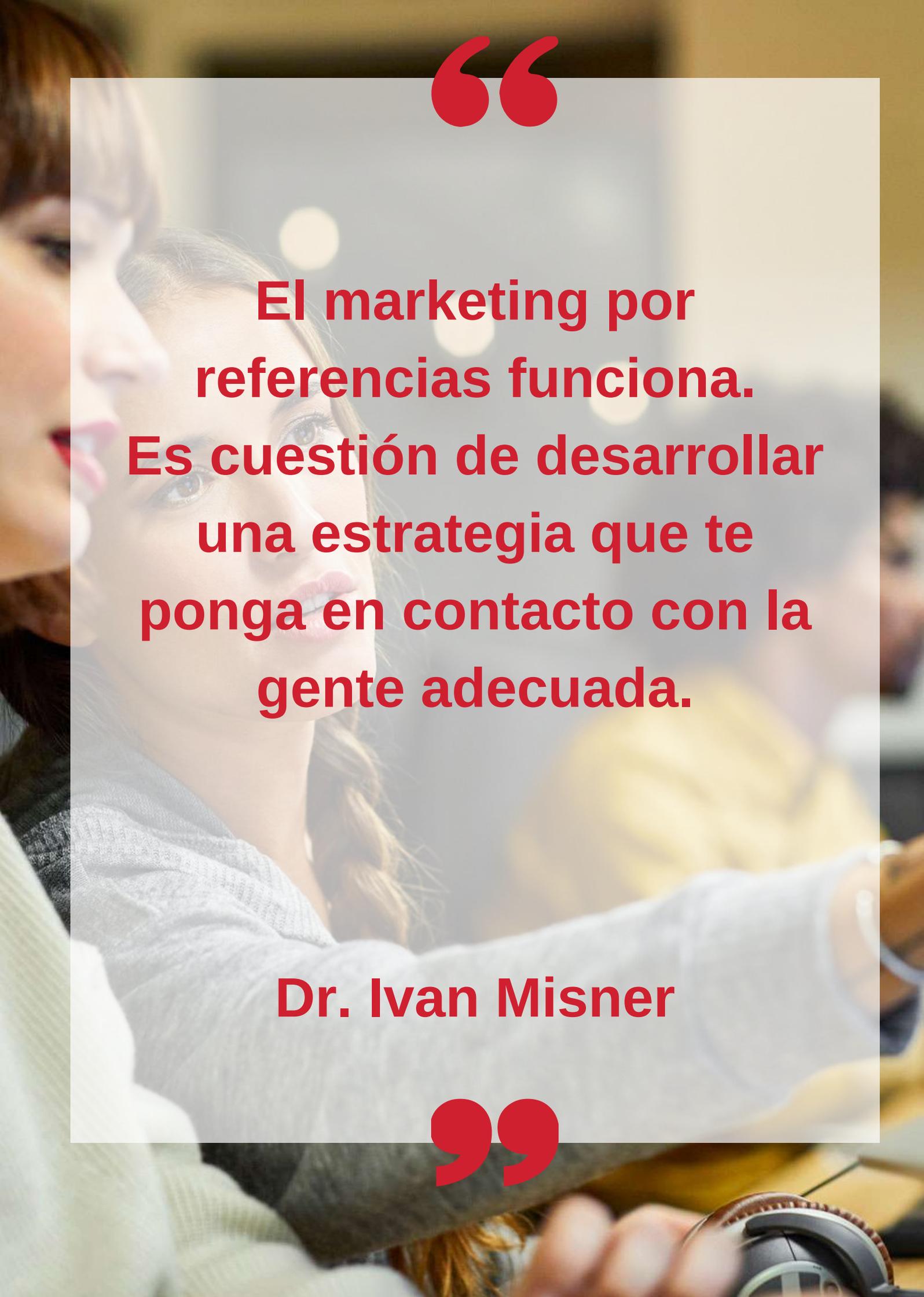
Tal vez, desde mi niñez, y hablo de mi primera reunión como invitado de un Grupo de BNI®.

Los que estaban allí e iban hablando durante la reunión, me parecían gente de otro planeta, y yo me preguntaba: ¿De qué hablan? ¿Tal vez sea otro idioma?

Me costó digerir todo aquello, pero si capté que era una gran oportunidad para conocer empresarios y ser más visible. Era muy importante para mí, ya que, empezaba con un negocio nuevo.

Me embarqué y como Miembro estuve casi 3 años. Recuerdo la ilusión de las primeras reuniones, la ansiedad por conocer a mis compañeros cuanto antes, la alegría de recibir una referencia y todavía más de dar alguna y no te digo nada, si se convertía en GNC.

Luego me propusieron ser Director Consultor de un Grupo ya formado (Estrategia) y todo cambió por esa palabra que nos hace adultos: Responsabilidad. A partir de ese momento, mis prioridades empezaron a ser otras: Quiero que le vaya muy bien a los Miembros de mi Grupo, que los nuevos se integren cuanto antes, que todos traigan Invitados, ayudar al Equipo de Liderazgo y al Comité de Miembros a tomar las decisiones más adecuadas, y mi mejor experiencia, sin duda, ha sido una reunión compartida con familiares, en la que pudieron descubrir que era eso de BNI®.



“

El marketing por referencias funciona. Es cuestión de desarrollar una estrategia que te ponga en contacto con la gente adecuada.

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