

BNI[®]
ESPAÑA CNM

EDICIÓN 6 • 2022

**¡Semana Internacional
De Networking!**

Índice



12 VII Congreso Nacional



Semana
Internacional De
Networking®



¿Sabes Cómo
Vende Tu Marca
Personal

Mejor Juntos™

- 3 Dr. Ivan Misner®: Fundador De BNI®
- 8 Reconocimientos
- 11 Consejos Para Ser Un Gran Networker
- 15 Formaciones
- 19 ¡BNI® ACO Dolmen, El Grupo De Networking Más Grande De Europa!
- 23 Casos De Éxito
- 27 Testimonios de Directores Consultores
- 30 Beneficios De Ser Un Director Consultor

 info@bniespanacnm.com

 www.bniespanacnm.com/es/index



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

Cómo El "Efecto Gratitude" Puede Remodelar Tu Vida y Tu Dirección

Ivan Misner

Fundador de BNI®

Reconozco que cuando algunas personas escuchan la frase "Actitud de gratitud", van a pensar: "Sí, sí, sí, más psicología de la nueva era, pero queremos hechos concretos". Bueno, estoy de acuerdo en que los hechos concretos son importantes y aquí hay algunos de fuentes bastante reputadas que argumentan de forma convincente sobre la ciencia del impacto positivo de la gratitud.

La Facultad de Medicina de Harvard informó recientemente de que se han realizado múltiples estudios que demuestran que las personas que expresan gratitud son "más optimistas y se sienten mejor consigo mismas".

La Fundación Templeton realizó estudios que demostraron que una "actitud de gratitud" puede tener un efecto positivo en el cerebro".

Un documento publicado por Yale concluyó que "expresar gratitud completa un sentimiento de conexión con los demás" (algo que yo diría que es bastante importante para establecer relaciones).

Esto en cuanto a la psicología. La gratitud mejora la actitud, los sentimientos de conexión y los resultados. No es nueva era; es ciencia.

El Efecto Gratitude funciona cuando alguien parte de un lugar de agradecimiento y reconoce a las personas en el camino. Esto significa que es importante dedicar tiempo a notar todas las cosas buenas que uno puede dar por sentadas. Como muchos otros principios del éxito, es simple, pero no fácil, lo que significa que este es un concepto simple pero no es un concepto fácil de aplicar en su vida.

No es fácil, porque lo fácil es fijarse en los problemas a los que te enfrentas. Lo que he aprendido a lo largo de los años es que, si te centras en los problemas, te conviertes en un experto de talla mundial en problemas.

Es difícil mostrar gratitud cuando estás obsesionado con lo que está mal, con lo que no te gusta, con lo que te molesta y con los problemas que te rodean.

Sin embargo, si te centras en las soluciones, puedes convertirte en un experto de talla mundial en la resolución de esos problemas. Este proceso comienza reconociendo lo que está bien a nuestro alrededor.

Desde ese punto de partida podemos estar agradecidos por esos elementos y empezar a reconocer a los que nos rodean por los esfuerzos que están haciendo.



El efecto gratitud requiere un viaje de por vida para desarrollar nuestra capacidad de ser agradecidos.

Expresar la gratitud completa el sentimiento de conexión con los demás. Así es como puedes empezar esta práctica hoy mismo: muchas personas nos han ayudado a lo largo de nuestra vida. Están "en nuestra historia". ¿Las has reconocido? ¿Les has dado las gracias?



El Efecto Gratitud no requiere mucho esfuerzo y cuesta poco o nada, pero marca la diferencia en ti mismo y en las personas que te rodean. Cuando reconoces a la gente de esta manera, la gente se siente atraída por ti como un imán, porque acelera el proceso de construcción de relaciones.

Consejos de colaboración:

- Comprender el objetivo de la colaboración.
- Definir los objetivos del trabajo.
- Definir las funciones del equipo.
- Identificar los puntos fuertes del equipo.
- Fomentar un entorno creativo.
- Fomentar el deseo de cohesión.
- Comprender que las relaciones son fundamentales.





Semana Internacional De Networking®

Una Semana De Celebración

La Semana Internacional de Networking® es un evento global de una semana de duración que celebra el poder del networking. Este año se realizó del 6 al 12 de febrero e inicio con dos eventos en vivo a nivel mundial, donde Miembros e Invitados tuvieron la oportunidad de escuchar al Dr. Ivan Misner y Graham Weihmiller sobre los secretos del networking y la construcción de un negocio exitoso.

Igualmente, realizamos nuestro evento nacional “BNI® España: Mejor Juntos™”, con los Directores Nacionales, Mark Gibson y Tiago Henriques da Cunha, quienes nos brindaron consejos para establecer contactos y construir un negocio exitoso.

Asimismo, las Regiones de BNI® organizaron eventos de Speed Networking para todos sus Miembros, con el objetivo de brindarles la oportunidad de establecer conexiones con otros empresarios de todo el país.

Durante la Semana Internacional de Networking®, los Miembros expresaron su gratitud a sus compañeros de BNI® por las referencias recibidas, reconociendo el apoyo que se brindaron unos a otros a lo largo del 2021. Animamos a todos los Miembros a seguir agradeciendo y a compartir los certificados en sus Grupos o en su plataforma de redes sociales favorita.

La Semana Internacional de Networking®, tuvo grandes resultados en todo el mundo, incluyendo nuevas relaciones de negocios y millones de referencias.





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	3450	4508	13,113,908 €
BNI® A Coruña	2997	4394	9,791,764 €
BNI® Valencia	1331	3263	9,569,977 €
BNI® Zaragoza	927	1313	7,968,445 €
BNI® Córdoba	2496	4218	6,456,462 €
BNI® Madrid Oriental & Guad.	1083	1455	4,956,539 €
BNI® Álava y Guipúzcoa	761	1546	3,570,864 €
BNI® Islas Baleares	984	2327	3,116,233 €
BNI® Murcia Capital Norte	744	2100	2,815,247 €
BNI® Asturias	573	1071	2,795,169 €

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® ZGZ ÉXITO	181	387	5,953,910 €
BNI® PTV Verbum	220	233	5,738,181 €
BNI® PTV Cenit	313	290	3,646,760 €
BNI® ACO Dolmen	1100	1153	3,202,550 €
BNI® VLC CONGRESOS	146	426	2,748,249 €
BNI® MDG Conectividad	477	653	2,670,431 €
BNI® ACO Albatros	872	1121	1,908,392 €
BNI® VLC CENTRO	103	216	1,768,899 €
BNI® CDB Profesionales	316	722	1,717,231 €
BNI® MDE Estrategia	196	417	1,681,710 €

5 Consejos Para Ser Un Gran Networker



1. Escucha Activa

Nuestro éxito en el networking depende de lo bien que sepamos escuchar y aprender.



2. Actitud Positiva

Una actitud positiva hace que la gente quiera asociarse contigo.



3. Colaboración

La gente quiere relacionarse con personas que tengan una actitud de colaboración.



4. Sinceridad y Autenticidad

Las personas que han desarrollado con éxito sus habilidades para establecer contactos transmiten sinceridad.



5. Seguimiento

La fortuna está en el seguimiento



VII Congreso Nacional



¿Quieres conocer más de nuestros Patrocinadores?, pincha aquí:

¡Mejor Juntos™!

Este año el VII Congreso Nacional se celebrará en Murcia, los días 19 y 20 de Mayo en el Centro de Negocios de La Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia, FREMM. Como en todas sus ediciones, el objetivo del congreso es brindar una experiencia enriquecedora e inolvidable. Por ello, hemos diseñado dos jornadas para Directores y Miembros.

Serán dos días en los que contaremos con la participación de ponentes de gran renombre nacional e internacional, quienes aportarán experiencia y conocimiento sobre liderazgo, estrategias comerciales, ventas, cultura e innovación empresarial y desarrollo personal:

- **Mónica Mendoza** - Experta en Estrategia Comercial, Inteligencia Emocional y Ventas
- **Eugenio Palomero** - Experto en Planificación de Estrategias y Liderazgo
- **Salvador García** - Director Ejecutivo de BNI® Málaga & Granada Sur y Director del Distrito de Andalucía
- **Directores de Área de BNI® España CNM** (**Adrián Ferrer**, Zaragoza, **Darío Reques**, Segovia y Ávila & Zamora y Salamanca, **Vicky Vich**, Islas Baleares)
- **Luz Ibararán** - Directora Consultora BNI® México
- **Agustín Nuño** - Socio y Fundador de Escuela de Ventas
- **Mark Gibson** - Director Nacional BNI® España CNM

Para conocer la agenda y reservar tu plaza, haz clic [aquí](#)
¡Estamos seguros de que, sin duda, disfrutaréis la experiencia!

BNI
ESPAÑA CNM

**VII CONGRESO
BNI ESPAÑA CNM**

**CORPORATE
CONNECTIONS®**

EDVVE

FT22F
ERP INMOBILIARIO

**GRUPO
ESCRICHE**

Razones Para Asistir Al VII Congreso Nacional

- Haz networking con empresarios.
- Aprende de líderes empresariales.
- Mejora tus habilidades comunicativas.
- Obtén mayor visibilidad de tu empresa.
- Genera nuevas oportunidades de negocio.
- Disfruta de una experiencia interactiva.
- Amplia tu red de contactos.
- Conoce nuevos empresarios.
- Aprende sobre liderazgo y estrategias comerciales.

Aprendizaje Continuo

Formaciones

BNI® España CNM

Herramientas de Prospección Comercial Digital	23 de marzo	17:00 a 18:00 hrs
Cierra la Venta	7 de abril	16:00 a 17:00 hrs
Matemáticas para Vendedores	11 de mayo	17:00 a 18:00 hrs

BNI® Asturias

PEM	18 de marzo	9:00 a 10:30 hrs
Construir Relaciones y Equipo	22 de marzo	9:30 a 11:00 hrs
Plan de Marketing para Miembros	7 de abril	16:00 a 17:30 hrs

BNI® Cuenca

Reuniones VS Referencias	10 de marzo	9:30 a 11:00 hrs
PEM	18 de marzo	9:00 a 10:30 hrs
Construir Relaciones y Equipo	22 de marzo	9:30 a 11:00 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI® Huesca

PEM	18 de marzo	9:00 a 10:30 hrs
Construir Relaciones y Equipo	22 de marzo	9:30 a 11:00 hrs
Plan de Marketing para Miembros	7 de abril	16:00 a 17:30 hrs

BNI® Córdoba

Taller de Entrevistadores	23 de marzo	17:30 a 19:00 hrs
PEM	6 de abril	17:00 a 19:30 hrs
Taller de Presentaciones	21 de abril	17:30 a 19:30 hrs

BNI® Tenerife

Reuniones VS Referencias	10 de marzo	9:30 a 11:00 hrs
PEM	18 de marzo	9:00 a 10:30 hrs
Construir Relaciones y Equipo	22 de marzo	9:30 a 11:00 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI® Murcia

Construir Relaciones y Equipo	22 de marzo	9:30 a 11:00 hrs
Formación / Coctel Networking Equipos de Liderazgo	23 de marzo	16:00 a 20:30 hrs
Formación para Embajadores	24 de marzo	16:00 a 17:30 hrs
Plan de Marketing para Miembros	7 de abril	16:00 a 17:30 hrs

BNI® Baleares

Team Building Miembros BNI® CLASS	12 de marzo	10:00 a 17:00 hrs
Taller de Equipos de Liderazgo	21 de marzo	6:45 a 11:45 hrs
Evento Presencial con CAEB	29 de abril	9:15 a 11:15 hrs

BNI® Madrid Centro

Reuniones VS Referencias	10 de marzo	9:30 a 11:00 hrs
Construir Relaciones y Equipo	22 de marzo	9:30 a 11:00 hrs
Plan de Marketing para Miembros	7 de abril	16:00 a 17:30 hrs

Aprendizaje Continuo

BNI® Pontevedra

Los 5 Pasos de Una Referencia	8 de marzo	7:30 a 8:30 hrs
Speed Networking	14 de marzo	20:00 a 21:15 hrs

BNI® Valencia

Formación / Coctel Networking Equipos de Liderazgo	14 de marzo	16:00 a 20:00 hrs
Construir Relaciones y Equipo	22 de marzo	9:30 a 11:00 hrs
Formación para Embajadores	24 de marzo	16:00 a 17:30 hrs

Si te perdiste alguna de las formaciones recuerda que puedes ver la grabación en Business Builder. (Siempre y cuando estén disponibles.)



¡BNI® ACO Dolmen, El Grupo De Networking Más Grande De Europa!

121 empresas de la Costa da Morte (A Coruña), forman parte del Grupo BNI® ACO Dolmen. Sus Miembros, se reúnen todos los miércoles a las 6:45 de la mañana a intercambiar referencias y a generar nuevas oportunidades de negocios a través de un programa de referencia estructurado, positivo y profesional.

Debido a la pandemia, desde marzo del 2020 sus reuniones semanales pasaron al formato virtual utilizando BNI Online® y por medio de esta plataforma lograron ser el Grupo con más crecimiento en número de Miembros durante el 2020. El miércoles 2 de marzo del 2022, después de 2 años, BNI® ACO Dolmen, se volvió a reunir de forma excepcional en formato presencial para seguir generando negocio.

Este Grupo de networking de BNI®, se lanzó el 2 de agosto del 2017 y gracias a su trayectoria y rendimiento se ha posicionado como uno de los mejores Grupos de BNI® España CNM, pues las cifras revelan que sus Miembros han compartido 11.574 referencias comerciales y han generado negocio por más de 17.677.219 euros.

Asimismo, ocupa el primer lugar de los Grupos más grandes de Europa, junto con el Grupo Brújula de Las Palmas y entra en el club de los Grupos Diamante a nivel mundial, pues año tras año ha duplicado su tamaño y actualmente suma 121 Miembros, siendo uno de los Grupos con mayor crecimiento tanto en Miembros como en negocio generado entre sus Miembros.

En nuestro VII Congreso Nacional, se presentarán diferentes ponencias y casos de éxito. Uno de los casos más importantes será la historia de este Grupo de 121 empresarios y profesionales que se apoyan y trabajan mutuamente para hacer crecer sus negocios.





¿Sabes Cómo Vende Tu Marca Personal?

Por: Agustín Nuño, CEO de EDVE y Miembro de BNI® MDC Conexiones

Si estás leyendo este artículo, estoy convencido de que eres un empresario o un profesional que tiene entre ceja y ceja incrementar tus objetivos comerciales, es decir, en ganar más pasta. Y estoy convencido de que alguna vez has pensado en cómo influye tu vestimenta o tu estilo comunicativo a la hora de cerrar una venta. Por todo esto, en este artículo quiero contarte varias claves para que entiendas la importancia de implementar una estrategia de marca personal para incrementar tus ventas.

Comenzando por el principio, podemos definir la marca personal de una manera sencilla como la huella que dejamos en una persona cuando la conocemos. Otra forma de describir la marca personal, en este caso más enfocada al ámbito de las ventas, es la gestión de la comunicación y las redes sociales de una persona con el objetivo de que tu interlocutor pueda identificar en ti una serie de cualidades que te hagan confiable de cara a entablar una relación comercial fructífera para ambas partes.



Un factor clave para que tu marca personal te ayude a vender es tu actitud, es decir, cómo decimos lo que decimos, porque nuestros gestos faciales, el tono de la voz o incluso nuestra postura corporal generan una respuesta inmediata en nuestro interlocutor que, en función de detalles aparentemente insignificantes, nos puede caracterizar de una determinada manera de la que difícilmente podremos desprendernos. Y, sí. Las primeras impresiones son importantes, pero no son inamovibles, por lo que una estrategia de marca personal puede beneficiarte para romper esos moldes que no te representan y buscar nuevos objetivos profesionales.

Además, el trabajo de la marca personal con objetivos comerciales requiere de una fase previa que podríamos calificar como “el momento de conocerte a ti mismo”. En este periodo, es fundamental hacerse a uno mismo una serie de preguntas donde analices qué quieres lograr con tu estrategia de marca personal y, sobre todo, cuáles son tus objetivos una vez desarrollada esta marca personal. Porque si no tienes los objetivos bien definidos perderás tu tiempo, como bien conocen todos los profesionales que se dedican al mundo de las ventas.

Algunas de estas auto preguntas serían: “¿Qué apporto a mis clientes objetivos?”; “¿Cuáles son mis objetivos comerciales?”; “¿Cuál es el perfil del público al que dirijo mi estrategia de marca personal?”; “¿Qué estilo comunicativo voy a incorporar a mi estrategia de ventas?”; y otras más personales como “¿Cuáles son mis valores personales?” o “¿Cómo puedo ayudar a mis clientes?”.

Por cierto, tu marca personal debe representar tanto a ti como a tu proyección profesional, pero nunca debes dibujar una marca personal engañosa que no te identifique. No caigas en la tentación de ofrecer una perspectiva de ti en redes sociales que no aguante la desvirtualización en una reunión tú a tú con un cliente potencial.



“

El trabajo de la marca personal con objetivos comerciales requiere de una fase previa que podríamos calificar como el momento de conocerte a ti mismo.

”

En este punto, mi consejo es que existen profesionales muy eficientes que pueden ayudarte a diseñar tu marca personal y establecer una estrategia que te permita lograr los hitos que te hayan planteado para mejorar tus ventas.

Por último, quiero aprovechar este espacio para contarte que EDVE y BNI® España CNM han llegado a un convenio de colaboración para mejorar la formación comercial de todos los Miembros de BNI® España.

Desde Escuela de Ventas hemos preparado una serie de formaciones específicas para reforzar conocimientos prácticos que te ayuden en aspectos como: cerrar la venta, manejar herramientas de prospección comercial digital o claves sobre negociación comercial.

La próxima formación comercial será la de Blas Martínez, Experto en Contact Marketing y Neuroventas, y que como Embajador de EDVE, ofrecerá el 23 de marzo de 17:00 a 18:00 hrs el Seminario: "Herramientas de Prospección Comercial Digital"

Además, si no puedes asistir en directo a alguna de las formaciones, puedes ver la grabación en Business Builder, siempre y cuando estén disponibles.

Todos los que formamos parte de BNI® sabemos del valor de las referencias. Por lo que nuestro objetivo con estas formaciones es ayudarte a exprimir al máximo el tiempo que le dedicas a participar en tu Grupo de BNI® para que, cuando eches cuentas sobre el tiempo que le dedicas y el retorno sobre tus ventas, te salgan las cuentas.



BNI EDVE

Blas Martínez

Experto en Contact Marketing y
Neuroventas

*Herramientas de Prospección
Comercial Digital*

Marzo 23 | 17:00 hrs



Casos De Éxito

Nuestras Historias

Siempre Estaré Agradecido Con Mi Hija, Por Querer Asistir A Esas Clases De Baile....

Benjamin Fluvia (Miembro BNI® BAL Class)



Benjamin Fluvia - DESTDOC

Soy Benjamín Fluvià Pons, Socio Fundador de DESTDOC, una empresa de destrucción documental.

Todo empezó bailando disfrazado de pirata, ensayando para una función de baile de mi hija mayor donde los padres “colaborábamos”. Pues sí, allí otro papá me invitó, como a todos nosotros, a una reunión de empresarios a las 06:45 hrs.

Pensé, ¿Una reunión con más de veinte empresarios dispuestos a escucharme a mí?, como comercial/cazador que era seguro mi hincharía a vender. Pues bien, llegó el gran día, me presenté en una cafetería de un polígono donde me recibieron de maravilla, interesándose por mí y mi negocio, me sentí como pez en el agua. Al acabar la reunión, en el networking es donde ya conocí a casi todos y donde me instaron a volver a la semana siguiente

Sali de allí cargado de energía. Al llegar a la oficina expliqué cómo había ido, y a la pregunta de ¿Y cuántos te han contratado?, y pensé que no había vendido nada. Yo, el gran cazador, había regresado sin ninguna pieza. A la semana siguiente no se me escaparían....

Efectivamente, es lo que pensáis. A la semana siguiente pasó lo mismo. Pero fue cuando me explicaron que a esa reunión nadie asistía para comprar, a esa reunión se acudía a generar relaciones de confianza y conocernos para que nos puedan recomendar, y fue cuando lo entendí y cambié el chip. A los cazadores se nos veía venir de lejos, son fáciles de identificar. Pero, ¿Y si en vez de cazar, siembras? Pues ya te digo yo, que cuantas más hectáreas siembras, más frutos recogerás. Cuantas más relaciones de confianza generes, más recomendaciones recogerás. Y así fue como en febrero del 2005 me decidí a ser Miembro de BNI® BAL CLASS.

La persona que entró en BNI® sigue siendo la misma, aunque con muchos más AMIGOS. En cambio, el empresario que entró en BNI®, ahora es mucho mejor, gracias a compañeros como y mejores que yo, de los que he aprendido mucho como empresario y esa formación empresarial que te llega gratuitamente, no tiene precio.

Ya desde el inicio BNI® me encantó. Esas relaciones personales son muy enriquecedoras. Era un Grupo relativamente joven con menos de 20 Miembros y fuimos aprendiendo y mejorando con la inestimable ayuda del que era en ese momento nuestro Director Consultor y pasé por diferentes cargos del organigrama del Grupo, cosa que recomiendo, ya que se aprende y se conoce mucho mejor el funcionamiento de BNI®.

Al poco tiempo me ofrecieron la posibilidad de ser Embajador. Acepté no sin el miedo de no dar la talla. Me gustó mucho y entendí que, si tenía un buen desempeño del cargo, casi sería como si estuviese en dos Grupos a la vez colaborando con el doble de empresarios que el resto de los Miembros. Pensaba, cuanto más des, seguramente más recibirás.

En los Premios Empresariales de BNI® Baleares del 2016 me nombraron Miembro del año en la región. Como íbamos creciendo como empresa, en DESTDOC afrontábamos una serie de cambios importantes, por lo que al pagar la renovación de mi membresía, solicité la carta de crédito en BNI® BAL Class.

Pero no perdí el contacto, ya que todos esos cambios los afrontamos con compañeros profesionales e industriales del Grupo. 18 meses después relanzamos la marca, por lo que regresé de nuevo como Miembro a BNI® BAL Class. Hace poco volví a renovar mi membresía, y en la reunión el Presidente me preguntó, ¿Qué razones me habían llevado a decidirme a renovar?, le dije que no tenía ninguna razón para no hacerlo, pues todo es bueno...

Llevo más de 7 años en BNI®, y eso me ha permitido conocer a infinidad de empresas que de una forma tradicional nunca hubiese tenido la oportunidad de conocer y puede que alguno de esos empresarios que he ido conociendo por el camino, en algún momento se pueda acordar de mí y de mi empresa.

Siempre estaré agradecido con mi hija, por querer asistir a esas clases de baile...

P.D. La experiencia de ser Director la dejo para contarla otro día.

Nuestras Historias

Las Referencias Se Acaban Convirtiendo En Algo Más Que Gracias Por Negocio Cerrado

Ángel Matarranz (Miembro BNI® MDE Armonía)



Ángel Matarranz - RE/MAX URBE

Entré en BNI® Armonía en el mes de junio del 2019, como Agente Inmobiliario y Jefe de Equipo de RE/MAX Grupo Urbe. Había oído hablar hace algún tiempo de estos Grupos de profesionales de distintas actividades económicas que se reunían una vez por semana aún de noche, y era una de esas cosas que tenía en mi lista de “pendientes.” Hablando un día con uno de mis amigos, abogado, resultó que era el Presidente de un Grupo que se reunía los lunes y además no había que madrugar o traspasar, sino que era a las 11:45 h. con lunch posterior.

Me apunté como invitado y desde el primer día entendí a la perfección de qué iba esto, el marketing por referencias, justo lo que yo venía haciendo en mi trabajo como Agente Inmobiliario cada día, generar contactos, referencias, boca a boca, olvidando hace muchos años ya aquello de la “puerta fría”.

Desde entonces hasta ahora, poco más de 2 años y medio, he tenido la inmensa fortuna de conocer a muchísimos compañeros que, además de ser excelentes en su desarrollo profesional, se han convertido casi en amigos. Es muy bonito ir descubriendo las grandes personas que hay detrás de cada empresario, profesional, autónomo, comercial, a través de las reuniones semanales, pero sobre todo gracias a esos 1a1 que derivan en referencias que se acaban convirtiendo en algo más que un Gracias por Negocio Cerrado, sino en clientes satisfechos y agradecidos.

Para mí, el mayor valor añadido de ser Miembro de BNI®, es sentirme dentro de una organización confiable en la que tengo acceso a todo tipo de solicitudes y necesidades que me surjan tanto a mí como a mi entorno personal y profesional. Invirtiendo algo de tiempo y esfuerzo, nada que merezca la pena es gratis, he conseguido incorporar a mi cartera de servicios inmobiliarios un sinfín de servicios profesionales. Gracias a BNI® España CNM por pensar en mí para este pequeño testimonio y darme la oportunidad de compartir mi experiencia con los demás Miembros. Hasta pronto.



Testimonios De Directores Consultores

Nuestras Historias

Uno Para Todos Y Todos Para Uno

Carlos Lara Rincón (Director Consultor BNI® CNM Valencia)



Carlos Lara Rincón - LEYNET CONSULTORES S.L

Fue hace seis años cuando BNI® llegó a la vida de mi empresa. En aquel momento, Leynet Consultores, un despacho jurídico joven, especializado en la implantación de la normativa de protección de datos, tenía una visión tradicional en relación con la obtención de clientes y la promoción empresarial.

Localizar clientes a puerta fría era una tarea habitual, pues había que pelear duro para hacernos hueco en un espacio difícil que, por otro lado, ya tenía empresas en el sector bien posicionadas. Cuando conocí el proyecto que ofrecía BNI®, me sorprendió el esquema que planteaba. Sencillo pero eficaz. Dar para recibir. BNI® ofrecía un marco en el que, trabajando la credibilidad profesional y generando confianza, podía aspirar a crecer empresarialmente, yendo de la mano de grandes compañeros a los que, a su vez, yo también podía ayudar.

Intrigado por el planteamiento y aprovechando la oportunidad brindada, me postulé para entrar. Mi trayectoria en BNI® Ciencias Valencia comenzó integrándome en la estructura interna propuesta. Empecé como Anfitrión y fui ascendiendo. Ocupé las plazas de Coordinador de Mentores, Educación, Vicepresidente y Presidente del Grupo. Finalmente, gracias al apoyo de Goyo Abad e Isidro Tormo, Directores de Área, ocupé la plaza de Director Consultor de BNI® Ciencias Valencia.

A mi modo de ver, BNI® es una herramienta de marketing fundamental, ya que, en un turbulento mar empresarial y social, mantenerse a flote y llegar a buen puerto depende de la solidez de la nave y del buen hacer de su tripulación. Actualmente, tengo la fortuna de ser el capitán de un barco que, con una estructura consolidada, asentada en valores como el compañerismo, la credibilidad y la confianza, supera los vendavales que se interponen en su camino. Somos fuertes porque lo trabajamos y nos exigimos como colectivo. Como siempre digo a mis compañeros, y citando a Alejandro Dumas en “Los tres mosqueteros”, en BNI® Ciencias Valencia, ahora y siempre, uno para todos y todos para uno.

Nuestras Historias

Todas Las Empresas Deberían Crear Relaciones De Confianza Y Una Visión De Rentabilidad

José Manuel Urbano (Director Consultor BNI® CNM Sevilla)



José Manuel Urbano - VS DECO®

Soy Jose Manuel Urbano, Director Consultor. Hace ya más de 9 años, que una gélida madrugada de noviembre con previa invitación, asistía a una reunión de empresarios de BNI®. Sinceramente me quede sorprendido de lo que estaba viviendo. Nada que ver con la realidad tras incorporarme como parte de ese Grupo, BNI® Motivación.

Ya que, no hay edad para aprender ni barreras para emprender, posteriormente tras formarme, inicie mis primeros pasos como Director Consultor.

Esto me ha dado la gran oportunidad de conocer a grandes empresarios que germinaron la semilla de BNI® Acción y después BNI® Trabajo en Sevilla.

Hoy por hoy, sigo inmerso en este proyecto que me ha dado la oportunidad de seguir trabajando con empresarios, actualmente del área metropolitana de Sevilla y su provincia, como las personas que actualmente componen BNI® Negocio. Solo me queda agradecer a BNI®, haberme dado la oportunidad de vivir historias de éxito cercanas y conocer superhéroes anónimos, junto a empresarios que me ha acompañado en el camino y que hoy forman parte de mi vida personal y empresarial. Y un enriquecimiento personal de ver como crecía BNI® en Córdoba, Huelva, Málaga, Levante, Extremadura, Madrid, Guadalajara, Aragón, Canarias o la diagonal como dice la canción desde el Cabo de Gata hasta el Finisterre y fuera de nuestras fronteras.

De todo ello me quedo con uno de nuestros valores fundamentales Givers Gain®, Ganar Dando y me sigue sorprendiendo que tras el paso de estos años, cuando descuelgo el teléfono escucho **“¿Cómo te puedo ayudar?”**



Beneficios De Ser Un Director Consultor

01

Ampliar y mejorar tu red de contactos

02

Participación y acceso a la red global de Directores

03

Conocimientos de networking y marketing

04

Mayor visibilidad al relacionarte con otros

05

Mayor acceso de formación e información

06

Ayudar a empresarios de tu zona

Si te interesa llevar tu experiencia al siguiente nivel y convertirte en Director Consultor, haz clic [aquí](#)

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:

[f BNI® España CNM](#)
[@bniespanacnm](#)
[in BNI® España CNM](#)
[@BNIEspanaCNM](#)
[BNI® España CNM](#)