

Índice



17 Convención Global



Casos de éxito



Testimonios de Directores Consultores



info@bniespanacnm.com



www.bniespanacnm.com/es/index



91 250 1001 - 678 474 115

Mejor Juntos™

- 3 Dr. Ivan Misner®: Fundador de BNI®
- 7 Reconocimientos
- 11 Tips para hacer crecer tu negocio
- 13 Mejores momentos del VII Congreso Nacional
- **15** Formaciones
- **20** Los cambios de los consumidores y las oportunidades de negocio



Dr. Ivan Misner®: Fundador de BNI®

Qué hacer cuando las cosas van mal

Ivan Misner® Fundador de BNI®

Mi hija mayor, Ashley, se casó a principios de este año. La boda se celebró en un pequeño local situado en el sur de California, cerca del océano.

Durante la boda experimenté algo que es una gran lección para los empresarios de todo el mundo. La señal de un buen equipo es cuando hacen bien su trabajo cuando todo a su alrededor va bien. La señal de un GRAN equipo es cuando hacen bien su trabajo cuando algo fuera de su control va completamente mal y sin embargo, encuentran una solución. Encontrar soluciones a problemas inesperados es un punto fuerte para cualquier empresa.

Un par de horas antes de la boda de mi hija, un coche se llevó por delante un transformador del barrio y el lugar de celebración se quedó sin electricidad. Era un desastre. Sin embargo, el organizador se dirigió a una ferretería y compró varios generadores que su equipo conectó al local justo a tiempo para la boda.

Mientras que la fiesta de la boda estaba paralizada por la pérdida de energía, el organizador y su equipo mantuvieron la calma (al menos delante de nosotros) y la seguridad de que todo se arreglaría y de que ellos se encargarían de todo. Su confianza en su equipo se transmitió a los asistentes a la boda (incluyéndome a mí, el padre de la novia que pagó todo esto). Hay mucho que aprender de un empresario o gestor que puede responder a un problema grave y mantener la compostura en medio de clientes nerviosos durante una crisis posterior.



El suministro de energía volvió con los generadores que adquirieron, y todo parecía estar listo para continuar. La electricidad volvió a funcionar a los pocos minutos de la hora en que debía comenzar la boda. Los invitados estaban en sus sillas, la música sonaba para que yo acompañara a mi hija al altar. Entonces, todo el mundo se puso de pie para ver a la novia justo antes de que yo empezara a girar la esquina para escoltarla hasta el novio que la esperaba ¡y se volvió a ir la luz! Miré a mi derecha y vi cómo un equipo de personas del lugar de celebración corría hacia los generadores y arreglaba el último problema en cuestión de segundos. Y la electricidad volvió a funcionar en unos instantes.

Con eso, la música también comenzó de nuevo. La gente permaneció de pie. Ahora, tenía que acompañara una futura novia MUY nerviosa por el pasillo. Cualquier novia estaría nerviosa y mi preciosa hija estaba en ese estado.

Así que, mientras la acompañaba por el pasillo, hice lo que cualquier padre intentaría: hacer que se olvidara de los nervios. Podía sentir su brazo temblando mientras dábamos los primeros pasos.

Me incliné hacia ella y le susurré al oído: "¿Te has preguntado alguna vez por qué se aparca en una calzada y se conduce por una vía pública?". Fue una afirmación tan obviamente aleatoria en ese me miró con curiosidad y dijo: "¿Qué?". Le contesté: "¿O por qué se envían cargas por barco y envíos por coche?".

La casualidad de estas preguntas hizo que se riera. Así que continué diciendo: "¿por qué crees que las llamamos "galletas" cuando en realidad las "horneamos"?". Ahora sí que se río y la gente tuvo que preguntarse qué le estaba diciendo para hacerla reír.

En ese momento ya no estaba nerviosa y tenía una enorme sonrisa en la cara mientras le besaba la mejilla, le decía que la quería y se la entregaba a su novio. Estaba preciosa, tranquila y muy, muy feliz.

Ya es bastante difícil hacerlo todo bien cuando las cosas van bien. La prueba de la capacidad de rendimiento de un equipo es cómo maneja las cosas cuando hay serios desafíos a su alrededor.

Las lecciones de esta historia son:

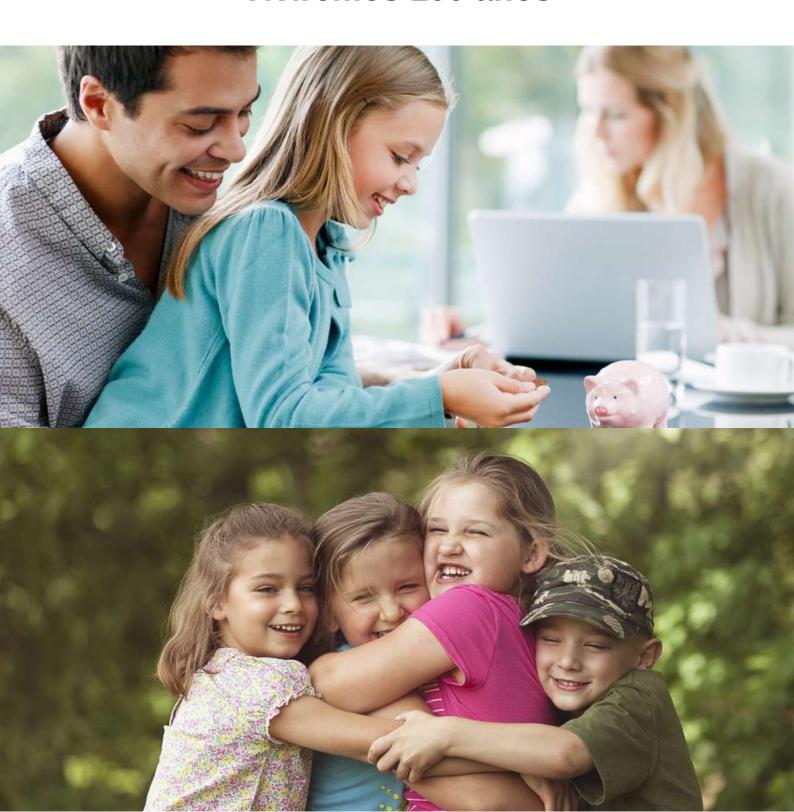
- Mantén la calma durante una crisis y proyecta esa sensación de calma a tus clientes.
- Cree en tu equipo (lo que significa que debes tener uno bueno).
- No te centres en el problema, sino en la solución.
- Actúa con rapidez para aplicar esa solución.

Ah, y si todo esto ocurre justo antes de llevar a tu hija al altar para casarse, haz que deje de pensar en el caos y se divierta. Este último consejo puede funcionar en muchas situaciones a lo largo de tu vida y de tu negocio.





Viviremos 100 años





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	4923	5981	15,459,267 €
BNI® A Coruña	4322	6432	15,205,614 €
BNI® Córdoba	4666	7263	10,384,693 €
BNI® Islas Baleares	1712	4569	8,159,203 €
BNI® Valencia	2349	5379	7,953,039 €
BNI® Álava y Guipúzcoa	1487	2589	7,929,587 €
BNI® Murcia Capital Norte	1303	3526	6,635,251 €
BNI® Madrid Oriental & Guad.	1651	2187	5,834,818 €
BNI® Bizkaia	1565	2570	5,561,951 €
BNI® Zaragoza	1571	2343	4,602,065 €

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	329	346	5,619,632 €
BNI® ACO Dolmen	220	233	5,244,588 €
BNI® AGI Negocios	505	807	4,813,129 €
BNI® PTV Cenit	405	464	4,183,117 €
BNI® ACO Albatros	1392	1589	3,911,617 €
BNI® CDB Profesionales	535	1223	3,397,580 €
BNI® BAL Midday	140	383	2,817,412 €
BNI® MDG Conectividad	813	1038	2,649,704 €
BNI® MCN Conexión	280	640	2,146,983 €
BNI® BIZ COLABORA	272	638	1,827,159 €



Somos una empresa que apuesta por la formación online en las nuevas tecnologías con el objetivo de aumentar, mejorar y transformar. Ofrecemos diferentes programas de formación en transformación digital para que nuestros asistentes puedan cambiar el rumbo de su negocio.

Al finalizar la formación en transformación digital serás perfectamente capaz de:

- Liderar para tu empresa la estrategia de marketing que está revolucionando las ventas en todo el mundo.
- Aprender a comunicar bien digitalmente con recursos probados e incrementar tus clientes y ventas.
- Convertir herramientas digitales en aliados para empresa y clientes.
- Incrementar tus habilidades personales y digitales de manera sencilla y práctica.
- Adelantar a tu competencia con el marketing del futuro.

Creemos que para digitalizar un negocio se deben habilitar, mejorar y transformar las operaciones de la empresa así como sus funciones, modelos, procesos y actividades a través de la tecnología.

Para ello se utilizan una amplia gama de datos digitalizados, contextualizados y preparados para poder ser procesados y que aporten el conocimiento necesario para conseguir un beneficio específico.

Nuestra formación está enfocada a Autónomos y Pymes y varios sectores como: Servicio Técnico, Restaurantes, Peluquerías y Hoteles, han implementado esta eficaz metodología.

Si te estás preguntado... ¿Qué puedo hacer para no perder el tren de la transformación digital? **Ser Experto** es la respuesta que buscas.

¡Resultados garantizados para tu negocio!



Tips del Dr. Ivan Misner® para hacer crecer tu negocio

Todos queremos un crecimiento sostenible de nuestro negocio. La cuestión es: ¿Por dónde empezar? El experto en éxito y autor Brian Tracy dijo: "Cuando todo lo que tienes es un martillo, el mundo entero parece un clavo".



MOCKUP Individual Line

Publicidad

Suele ser el primer lugar al que acuden las empresas para impulsar el crecimiento, sobre todo si no saben por dónde empezar y existe la posibilidad de llegar a un gran número de personas en poco tiempo.

Relaciones públicas

Unas buenas relaciones públicas ayudan a crear visibilidad, impulsar la credibilidad y mejorar la reputación de una marca o empresa mediante la narración de historias y la promoción de los productos y servicios de una empresa.





Referencias

Una de las mejores oportunidades para hacer nuevos negocios viene en forma de referencias. Una referencia es la forma más cualificada de nuevas oportunidades de negocio.

Networking

Crear una red de contactos para generar oportunidades de negocio, es una de las habilidades esenciales para los emprendedores, ya que les ayudarán a construir relaciones fuertes con otras personas que también están buscando expandir su marca.



Abrir la puerta de cada uno de nuestros alojamientos a personas, parejas, familias o grupos de amigos que vienen a disfrutar de unos días en algún punto de la Comunidad Valenciana es parte de nuestro trabajo, de nuestro día a día.

Hacer que todos y cada uno de ellos se sienta como en su propia casa y tenga a su alcance todo lo que necesita es nuestro objetivo primordial.

Un equipo profesional, amantes del turismo, de descubrir nuevos rincones que compartir con nuestros huéspedes en sus días de estancia en los alojamientos **SingularStays**.

Alojamientos por días, semanas o meses en las mejores zonas de la ciudad de Valencia o poblaciones como Peñiscola, Puzol, Moraira, El Bosque - Chiva, El Vedat de Torrent, El Puig o Pobla de Farnals entre otros, para pasar unas vacaciones, desconectar unos días de tu rutina o sentirte como en casa si viajas por negocios.

Disponemos de una aplicación propia para que puedas ver todos nuestros alojamientos, disponibilidad, rutas para conocer el destino, lugares recomendados y muchas sorpresas más.

Estas son algunas de las particularidades que nos hacen 'singulares'. Al equipo y a las experiencias que puedes vivir con **SingularStays**:

- Entra más temprano o sal más tarde
- 6% de descuento utilizando el código SINGULARCODE
- Detalle de bienvenida garantizado
- Precio mínimo garantizado
- Servicio de atención al cliente 24 horas / 7 días a la semana
- · Como en casa y en tu idioma

































Después de los grandes momentos, quedan inolvidables recuerdos.

Si deseas ver nuestra galería de fotos, haz clic <u>aquí</u>. Etiquétate mencionando nuestra cuenta @BNIEspanaCNM y usando los hashtags #BNIEspañaCNM #VIICongresoNacional





WWW.REMOTOSL.COM

Aprendizaje Continuo

Formaciones

BNI® España CNM

¿Cómo escribir un post para multiplicar el alcance comercial?	14 de septiembre	17:00 a 18:00 hrs
Claves sobre prospección comercial en LinkedIn	4 de octubre	17:00 a 18:00 hrs
Planificación comercial	24 de noviembre	17:00 a 18:00 hrs
Aceleración comercial: En las ventas, la velocidad importa	12 de diciembre	17:00 a 18:00 hrs

BNI® Asturias

<u>Formación Equipos de</u> <u>Liderazgo</u>	25 de septiembre	7:00 a 14:30 hrs	
---	------------------	------------------	--

BNI® Madrid Este

2ª Gala Givers Gain®	23 de septiembre	21:00 a 2:00 hrs	

BNI® Murcia

<u>PEM</u>	1 de noviembre	8:00 a 11:00 hrs	

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



www.willeague.com



Convención Global





Redes más grandes, mejores conocimientos y negocios más fuertes

Este año la Convención Global, se celebrará en Singapur, del 16 al 19 de noviembre. El evento será presencial e igualmente, se transmitirá de forma online para las personas que deseen verlo desde la comodidad de su casa u oficina.

Durante el evento, los asistentes podrán disfrutar de una experiencia de BNI® más grande, mejor y más fuerte, mientras obtienen referencias y relajación. A continuación un resumen del evento:

Día 1 - Miércoles 16 de noviembre de 2022

Ceremonia de inauguración y entrada a Universal Studios. Miembros y Directores.

Día 2 - Jueves 17 de noviembre de 2022

Noche de Networking. Miembros y Directores.

Día 3 - Viernes 18 de noviembre de 2022

Experiencia con entrada de la Comida Callejera de Malasia. Directores.

Día 4 - Sábado 19 de noviembre de 2022

Gala.

Directores.

Para registrarte en el mayor evento del año, pincha <u>aquí</u> o si tienes alguna duda contacta con Eventos Globales, al correo: events@bni.com





RALIE

RED NACIONAL DE ALIMENTACIÓN







Los cambios de los consumidores y las oportunidades de negocio

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

¿Cómo calificarías la actitud de los consumidores durante el primer año de la pandemia? ¿Y en los últimos meses ante el elevado crecimiento de los precios? Pues bien, si hacemos caso a la encuesta 'Consumer Insights Pulse Survey 2022', elaborada por la consultora PwC, la paciencia no es eterna, aunque en estos tiempos de agitación e incertidumbre permanente hay una enorme oportunidad para las empresas capaces de gestionar los cambios abruptos e inesperados del mercado.

Una de las conclusiones de este informe es que expectativas de los consumidores están cambiando a medida que los problemas en las cadenas de suministro, la toma de conciencia y activismo en materia de ESG, y el temor a una posible recesión afectan a la disponibilidad de productos, a la capacidad de competir de las marcas y sus valores. Además, la inflación se ha convertido en un problema como no veíamos en nuestro país en décadas.

El estudio revela que el 75% del conjunto de los entrevistados esperan mantener o, incluso, aumentar sus niveles de gasto, aunque su distribución será desigual en función del tipo de productos a los que nos refiramos. En los próximos seis meses, la mayor parte será para productos de alimentación, aunque uno de cada cuatro encuestados tienen previsto reducir lo que gastan en un buen número de categorías, como los productos de lujo, restaurantes, viajes, bebidas alcohólicas, cultura y deportes, y moda. Un comportamiento que podría ser solo un adelanto de lo que está por venir si la coyuntura económica actual, como parece, se mantiene o incluso empeora.

¿Cómo influye la tecnología en los consumidores?

El factor tecnológico también tiene una gran influencia en el comportamiento de los consumidores, que están más dispuestos a utilizar comparadores para ver qué productos están disponibles y comprar en distintos comercios.

Sin embargo, ante el crecimiento de los precios y de los tiempos de espera en las entregas, tanto online como en la tienda física, los consumidores se pasan de un canal a otro hasta encontrar lo que quieren. Un escenario que puede generar nuevas oportunidades de negocio para las marcas que lo sepan gestionar.

¿Y cuáles son los criterios que llevan a confiar en una marca? Las respuestas de los encuestados son contundentes: buscan marcas que, protejan la privacidad de sus datos y les den una buena experiencia de cliente, descuentos y promociones personalizadas.

¿Qué nos depara el futuro más cercano?

La encuesta también indaga en cómo vemos el horizonte empresarial para los próximos meses, sobre el que sobrevuela una palabra que escuchamos más de lo que nos gustaría. Me refiero a la incertidumbre, esa sensación que salta más allá de los datos que pueden ofrecernos este tipo de estudios y que se sitúa en un espacio mental del que en ocasiones es difícil escapar.

Si me quedo con la textualidad del informe, es probable que lleguen nuevas olas de disrupción que sigan moldeando los comportamientos de los consumidores. Es decir, hay una pátina de desconocimiento ante lo que nos espera mañana y parece que, al menos hasta que finalice la guerra en Ucrania, esta situación no cambiará a mejor.

No obstante, el informe detalla varias cuestiones sobre las que las marcas y los retailers deben actuar con mayor urgencia. Así, en lo que a las experiencias omnicanal respecta, si las compañías de distribución minoristas tenían alguna duda sobre la necesidad de llegar a los consumidores a través de todos los canales, la pandemia, los atascos en las cadenas de suministro y la inflación lo han dejado muy claro.

Más del 80% de los encuestados declara haber comprado en, al menos, tres canales distintos en los últimos seis meses, y uno de cada tres afirma haber utilizado la realidad virtual. Y es que en este mundo omnicanal, la confianza es indispensable, más aún a medida que los consumidores se adentran en el metaverso.

De esta forma, las marcas que quieran generar relaciones de confianza con los consumidores deberán invertir en la protección y el análisis de datos para comprender mejor los deseos y necesidades de los clientes, así como sus comportamientos.

Por otra parte, la polarización política y la geopolítica siguen situando a la seguridad online y la protección de la privacidad en el punto de mira de las empresas de distribución. Es posible que el sector tenga que redoblar su inversión en infraestructuras necesarias que garanticen la privacidad de los datos.

Respecto a las cadenas de suministro locales, el estudio remarca que en un mundo cada vez más polarizado, las marcas internacionales pueden verse afectadas si los consumidores deciden apostar por comprar productos nacionales, ya sea por patriotismo o por percepción de una mayor calidad.

Además, plantea una consideración sobre los precios, planteando que una recesión en los principales mercados impactará inevitablemente en el comportamiento de los consumidores. Pero la caída de la demanda podría reducir, a su vez, la presión sobre las cadenas de suministro y aliviar las tensiones inflacionistas.

No quiero terminar este artículo sin reiterar uno de los datos más importantes de esta encuesta, algo que sabemos los que nos dedicamos al mundo de los negocios: en situaciones de extrema dificultad, aquellas empresas que mejor hagan su trabajo obtendrán las mayores recompensas.



Contáctanos 638 711 651 www.lomba.pro



Casos de éxito

Nuestras Historias

BNI® no es una organización, es toda una forma de vida de la que espero participar 30 años más

Antonio López (Miembro BNI® ACO Albatros)



Antonio López - Ortegal Oil

Yo llegué a BNI®, como muchos, de casualidad, sin saber lo que era ni donde me metía.

Me invitó mi compañera Carla, de la Guagua, empresa de animación infantil. Conocí a Carla cuando mi ahijada, con 5 añitos tuvo que luchar contra un cáncer, contacté con Carla para organizarle una bonita fiesta para darle ánimos a toda la familia.

Posteriormente a esa fiesta, Carla me invitó a asistir a una reunión de negocios, a las 7 de la mañana, ahí casi me desmayo del susto.

La verdad, fui a la reunión solo por el respeto que le tengo a Carla, en mi cabeza solo estaba presente el madrugón, ni siquiera llevaba ni tarjetas de visita.

Salí de mi primera reunión convencido de solicitar mi candidatura, me impresionó el orden y la buena organización con la que se desarrolló la reunión. Ahora, mirando hacia atrás, me doy cuenta de que no solo me ha generado mucho negocio, no solo he incrementado mi red de contactos, también me he convertido en mejor persona y mejor empresario.

Las historias y testimonios de mis compañeros me han servido de inspiración a la hora de tener que tomar decisiones y a la hora de emprender nuevos proyectos. Y cuando creía que ya lo había visto y aprendido todo, llegó la pandemia y viví el verdadero potencial humano de BNI®.

Me encontré confinado en mi casa, con mi negocio vacío de clientes, pero con la firme e inquebrantable voluntad de seguir celebrando las reuniones semanales y continuar trabajando para pasarnos referencias. BNI® no es una organización, es toda una forma de vida de la que espero participar 30 años más.



COMO ESTAR AHÍ



Eleva tu negocio al siguiente nivel

Contáctanos 910 482 834

www.matterport.com/es

Nuestras Historias

Lo que me ha enseñado BNI® es que cuanto más das, más te devuelven

Carles Gost (Miembro BNI® BAL Class)



Conocí BNI® hace 8 años a través de mi pareja. Ella pertenecía a un Grupo de BNI® y mi silla ya estaba ocupada (Seguros). Me propusieron iniciar un nuevo Grupo y tuve el privilegio de ser el primer Miembro de BNI® BAL Class.

En ocho años el Grupo ha evolucionado mucho. Al principio nos costaba entender el sistema de BNI®. Éramos un Grupo muy unido y cuando al final todos apostamos por crecer y seguir todas las normas de BNI®, fue cuando el Grupo creció y empezó a ser un gran Grupo en todos los sentidos.

Empezar desde el principio te permite vivir todas las fases del Grupo y en BNI® BAL Class somos varios Miembros que estamos desde el principio y seguimos teniendo una relación especial.

Carles Gost - Segurclass

A nivel individual BNI®, me aportado mucho negocio pero a pesar de ello, no es lo que más valoro. BNI® te da la posibilidad de conocer a mucha gente distinta y te permite entender las cosas desde otros puntos de vista. El interiorizar los valores de BNI® como el Givers Gain® te permite tener una gran ventaja competitiva donde puedes hacer negocios de otra manera, desde la perspectiva de ayudar, yo lo llamo "vender sin vender" lo que genera mucha más confianza. Lo que me ha enseñado BNI® es que cuanto más das, más te devuelven y por ello intento aplicar los valores de BNI® en todos los ámbitos de mi vida.

Para poder asesorar bien a nuestros clientes con todos sus seguros es fundamental entender bien su tipo de negocio y estar en BNI® me ayuda mucho a entender cómo funcionan el resto de los negocios, que riesgos están asumiendo o cómo actúan en general y así poder adelantarme, asesorando mejor a nuestros clientes y estar más preparado cuando visito nuevos potenciales clientes. En definitiva, el aprendizaje, el crecimiento personal y profesional, la confianza, la ayuda, la amistad o el apoyo es la parte que más me aporta y por la que realmente quiero seguir en BNI®.



Regalo Promocional
Material Corporativo
Merchandising
Licencias Marcas
Eventos

Distribución Nacional y Europea

Importación a medida





Siempre contigo

www.criquetpublicidad.com info@criquetpublicidad.com



Testimonios de Directores Consultores

Nuestras Historias

También me ha permitido ayudar a más empresarios a conseguir sus objetivos

Jesús Lucía Cortés (Director Consultor BNI® CNM Madrid Centro)



Jesús Lucía Cortés - JLC Consultores

Mi nombre es Jesús Lucía y soy Miembro de BNI® desde hace ya 6 años. Mi primer contacto con BNI® fue a través del Grupo "CORE" BNI® The Group, del cual sigo siendo Miembro.

Fui invitado a través del abogado de mi socio. La llamada tuvo su punto de duda porque causa sorpresa que te convoquen a una reunión a las 6:30 de la mañana... pero allí nos presentamos, con nuestras tarjetas de visita y ya desde el primer momento se respiraba un ambiente de negocio y cercanía.

Todos los asistentes te preguntaban a qué te dedicabas y mostraban un interés en tu profesión, así hasta que empezó la reunión y nos explicaron que era eso de BNI®...

Una de las cosas que más me llamó la atención ese momento de tener que levantarte y en 60 segundos explicar tu labor empresarial (me parecieron como 5 minutos) pero tras salir de la reunión lo vi claro. Tenía que estar allí. Era una gran oportunidad.

¿Y qué es lo que me ha aportado? Sinceramente a nivel profesional me ayudó a orientar y crecer en mi negocio. Algo muy importante para mí en la decisión de ser parte de BNI® es que me hizo cambiar de mentalidad, y en vez de ver competencia comprobé las oportunidades de negocio haciendo sinergias con otros Miembros. Pertenecer a BNI® también me ha ayudado a rodearme de grandes profesionales, de los que he aprendido en la gestión empresarial y me ha dado tranquilidad, ya que ante cualquier necesidad profesional y/o incluso personal he comprobado que voy a estar cubierto por la red de profesionales que conforma BNI®.

Hace un par de años decidí dar el salto para seguir creciendo en mi negocio y me postulé para ser Director Consultor gracias al apoyo de Iván Tambasco, Director Consultor en BNI® The Group, y con ello aparte de mejorar mi facturación y posibilidades de negocio, también me ha permitido ayudar a más empresarios a conseguir sus objetivos. Seguimos creciendo, seguimos aprendiendo.





TU NEGOCIO, TU MANERA.

Nuestras Historias

BNI® me ha aportado conocimiento empresarial, apoyo y amigos que son fundamentales en mi día a día

Julio Velázquez (Director Consultor BNI® CNM Segovia y Ávila)



Julio Velázquez - I.M. Velázquez, S.L.

Trabajo, compañerismo, apoyo, aprendizaje, son términos que de una u otra manera todos y todas manejamos día a día en nuestro entorno laboral, pero yo realmente lo he experimentado en primera persona al unirme a mi Grupo de BNI®.

Fue en el año 2017 cuando a nuestra empresa I.M. Velázquez, dedicada al corte y plegado de metales, le llegó la invitación para formar parte del primer Grupo de BNI® que iba a formarse en la ciudad de Segovia, de la mano de Darío Reques. No dudamos ni un solo momento "¡Nos teníamos que integrar en él!".

Después de cuatro años como Miembro en BNI® SGA Talento, con unos grandes resultados a nivel personal y empresarial, me llegó la oportunidad de convertirme en su Director Consultor. (Gracias Darío por tu confianza).

Es inevitable agradecer a mis compañeros y compañeras, el esfuerzo y la ayuda que nos están aportando, todo ello se traduce en hacer que I.M. Velázquez crezca día a día.

Pero visto desde la distancia y con la perspectiva que me da el transcurso de estos cinco años. Agradezco aún más otra serie de cosas que me ha aportado BNI®: Conocimiento empresarial, cómo afrontar problemas comunes a los de otros empresarios, el apoyo y compañerismo anteriormente mencionados y algo que nunca pensé encontrar en un grupo profesional, amigos/as que a día de hoy considero fundamentales en mi día a día.

Por todo ello, solo puedo dar las gracias a BNI® y a mis compañeros de Talento.

¡Por muchos años más!

TU ANUNCIO AQUÍ

¿Quieres dar a conocer tu marca y/o producto en nuestra revista?

Contáctanos para más información: comunicaciones@bniespanacnm.com 678 474 115

N N N SPAÑA Ш Z ®

m



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
- o bniespanacnm
- in BNI® España CNM
- @BNIEspanaCNM
- BNI® España CNM