



Invierte tu tiempo en conocer a tus socios de referencia

Dr. Ivan Misner

Los networkers de éxito saben que si quieren que sus socios de referencia conozcan el valor de sus productos o servicios, deben dedicar tiempo a conocer el valor de los suyos. Creo que la mejor forma de hacerlo es en una reunión. Los master networkers se reúnen con regularidad para conocer mejor sus respectivos negocios.

Es una invitación fácil que va más o menos así: "Juan, me gustaría poder recomendarte más empresas y, para ello, necesito comprender mejor a qué se dedica tu empresa y cómo funciona. ¿Podríamos quedar la semana que viene para hablar de ello?".

Aunque no lo dices explícitamente, Juan entiende que al mismo tiempo estará aprendiendo sobre tu negocio. Soy consciente de que no siempre es fácil saber hasta qué punto confían tus contactos en recomendarte a sus conocidos. Al tener una reunión personal con ellos, demuestras interés en ayudarles a hacer crecer su negocio. En el espíritu de Givers Gain®, que se basa en la Ley de la Reciprocidad, ellos también estarán interesados en ayudarte a hacer crecer tu negocio.

La confianza es un factor importante

En el networking empresarial, la confianza es un factor fundamental a la hora de dar y recibir referencias. Como suelo decir, lo que cuenta no es lo que sabes o a quién conoces, sino lo bien que se conocen. En nuestro mundo digital y acelerado, mantener una conversación real con otra persona puede resultar a veces desalentador, e incluso podemos pensar que hemos olvidado cómo hacerlo.

Por eso tenemos el intercambio GAINS en BNI®, es una forma fantástica de empezar a ganarse la confianza de tus compañeros y socios de referencia. Cuando tienes una reunión con alguien con quien ha establecido una red de contactos, es importante empezar a tener las bases de la relación comercial de una manera eficaz. GAINS es la forma perfecta de hacerlo. Se aprende sobre los objetivos, logros, intereses, redes y habilidades de cada uno, tanto personales como profesionales, lo que conduce a relaciones más profundas y sólidas y a asociaciones de referencia mutuamente beneficiosas.

¿Inviertes tiempo en aprender de los demás?

Estas son algunas preguntas que pueden ser útiles para determinar tu respuesta.

¿Hago regularmente presentaciones educativas e interesantes a mis compañeros sobre el valor que apporto a mis clientes?

¿Hago negocios con los Miembros de mi Grupo para poder darles testimonios dinámicos, lo que hace probable que ellos hagan lo mismo por mí?

¿Me reúno regularmente con mis compañeros para conocer sus negocios y poder recomendarles con confianza a mis propios contactos?

Cuando puedes apoyar la calidad de los servicios o productos que ofrece un compañero, aumenta la confianza de otras personas en ellos y lo más probable es que tu compañero esté dispuesto a devolverte el favor. Los testimonios de uno o dos de tus compañeros pueden conducir a una referencia mucho mayor y más valiosa de otro Miembro de tu Grupo que estaba esperando más pruebas antes de arriesgarse contigo.

Siguiendo estas sencillas sugerencias e invirtiendo tiempo en conocer a los demás, estarás en buen camino para establecer relaciones de confianza y conseguir referencias de tus compañeros.