

BNI[®]
ESPAÑA CNM

EDICIÓN 10 • 2023

A young woman with long dark hair, wearing a brown blazer over a white blouse, is smiling and looking at a tablet. A young man in a dark suit and tie is standing next to her, looking at the tablet with a thoughtful expression, his hand near his chin. They are in a modern office setting with large windows in the background.

**¡La Red de Referencias de Negocio
Más Grande del Mundo!**

Contenido



6 Primer evento: Récord Mundial



15 Casos de éxito



18 Testimonios de Directores Consultores

Mejor Juntos™

- 3 Dr. Ivan Misner®: Fundador de BNI®
- 8 Reconocimientos
- 11 Consejos para ser un líder más eficiente
- 12 Formaciones
- 13 Nuevos lanzamientos



info@bniespanacnm.com



www.bniespanacnm.com/es/index



91 250 1001 - 678 474 115



Dr. Ivan Misner®:
Fundador de BNI®

3 maneras de atraer a los clientes que mereces

Si aún no has leído el libro de 2020 "El Efecto Conector" de Ivan Misner, Graham Weihmiller y Robert Skrob (o el podcast del que surgió), a continuación te ofrecemos un curso intensivo sobre todo lo que predicán estos gurús del networking a la hora de atraer al cliente ideal.

Para empezar (y en dos minutos como máximo), escribe una respuesta a cada una de las preguntas o peticiones que aparecen a continuación. No pienses demasiado tus respuestas y ten en cuenta que cuanto más te lo tomes como un ejercicio, más provecho le sacarás.

Describe a tu cliente ideal

Muchos aspirantes a vendedores fracasan porque nunca definen un cliente objetivo. En su lugar, utilizan palabras como "todo el mundo" o "cualquiera." Definir un mercado objetivo proporciona a los socios de referencia una imagen mental del mejor cliente para recomendarte.

Piensa en una persona que ya sea un gran cliente para ti:

- ¿En qué zona vive?
- ¿Cuál es su situación familiar y su profesión?
- ¿Cómo son sus ingresos familiares en comparación con la media?
- ¿Qué planean, de qué presumen o de qué se quejan?

Piensa en una empresa que ya sea un gran cliente para ti:

- ¿A qué sector pertenece ese cliente?
- ¿Cuál es su tamaño aproximado?
- ¿Quién toma las decisiones de compra de su producto o servicio?
- ¿Cuál es el problema que intentan resolver al comprar su producto?





Siendo específico estarás ayudando a los Miembros de tu Grupo dándoles una idea clara de tu cliente ideal. Cuanto más detallado seas, más eficaces serán a la hora de encontrarte esas referencias.

¿Qué problemas estás resolviendo para estos activos?

Demasiados empresarios hablan de sus productos y servicios. Suena autocomplaciente pero, en realidad, hablar de los problemas que solucionas te convierte en un facilitador que atrae clientes.

Enumera al menos tres problemas que tenga tu buen cliente y que lo hagan ideal para tu empresa.

- ¿Qué es lo peor que les puede pasar a tus clientes si no resuelven sus problemas?
- ¿Qué es lo mejor que les puede pasar una vez resueltos sus problemas?
- ¿Tienes historias de éxito que ilustren cómo ayudas a tus clientes?

Los testimonios de clientes son una buena forma de dar a tu red una idea más clara de lo que ofreces y demuestra que los Miembros de tu Grupo pueden confiar en que cumplirás lo que prometes.

Perfecciona tu presentación

Ahora vamos a plasmar la información anterior en una breve presentación. Estos son los tres elementos de la presentación comercial perfecta:

- Indica tu categoría profesional.
- Cuenta una breve historia sobre un problema que hayas resuelto para un cliente.
- Solicita una referencia: A quién conoces que sea (inserta el cliente objetivo) que sufra el problema que corregiste. Sé específico.

Una vez que aprendas a crear estas presentaciones para tu negocio, podrás utilizar esta habilidad para cualquier club, organización o campaña que dirijas.

Los buenos líderes ganan carreras y los grandes rompen récords



Los días 15, 16 y 17 de febrero, celebramos en el Hotel Puerta Segovia el primer evento para incorporar a 1.111 nuevos Miembros en junio y marcar un hito en la historia de BNI®.

Cuando se consiga, BNI® España CNM habrá batido un nuevo Récord Mundial, gracias a Ayush Bansal, Director Ejecutivo en la India y líder de este proyecto apasionante.

Para batir su propio Récord, por primera vez fuera de su país natal. Más de 800 Miembros, Directores y Embajadores acudieron para aprender por qué, y cómo participar en el Récord, y cómo puede beneficiar a sus empresas y a su experiencia en BNI®.

El evento se dividió en dos convocatorias: la primera del 15 al 16 de febrero con la presencia de 550 Miembros, y la segunda del 16 al 17 de febrero con 280 Miembros.

Además de aprender cómo pueden participar en el Récord, los asistentes tuvieron la oportunidad de generar grandes conexiones, crear alianzas estratégicas, participar en sesiones de networking y disfrutar un cóctel de despedida.

La próxima jornada se llevará a cabo el 27 de abril en El Olivar (Alcalá de Henares) y estará orientada a Miembros que han patrocinado al menos a un nuevo Miembro, Miembros y Directores que no pudieron asistir al primer evento y nuevos Miembros patrocinados.

Con el objetivo de que participen en el Récord, y establezcan nuevas conexiones, con elementos de crecimiento personal y profesional, un conclave de reuniones uno-a-uno, actividades de networking, y nuevas técnicas para conseguir oportunidades de negocio.

Si no pudiste participar en el primer evento y quieres asistir al segundo, contacta por favor con tu Director Ejecutivo o Director de Área.

Esta iniciativa ayudará inmensamente a cada participante a multiplicar su red.

¡Todo es posible cuando unimos nuestra fuerza colectiva para lograr grandes cosas!



Si deseas ver nuestra galería de fotos, haz clic [aquí](#). Etiquétate mencionando nuestra cuenta @BNIespanaCNM y usando el hashtag #AbHallOfSpain



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® Córdoba	2663	4064	10,388,972 €
BNI® Pontevedra	2882	3570	9,793,711 €
BNI® Valencia	2095	4548	9,260,180 €
BNI® A Coruña	2550	4212	8,931,633€
BNI® Álava y Guipúzcoa	1018	1406	8,099,748 €
BNI® Islas Baleares	1571	2919	7,301,254 €
BNI® Madrid Centro Sur	13	47	4,443,317 €
BNI® Zaragoza	1334	1619	4,280,568 €
BNI® Bizkaia	1095	1625	3,382,061 €
BNI® Murcia Capital Norte	870	2106	3,206,424 €

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® Ambición	13	47	4,443,317 €
BNI® AGI Prime	15	54	3,317,026 €
BNI® PTV Verbum	231	122	3,155,799 €
BNI® BAL Midday	101	136	3,072,262 €
BNI® CDB Profesionales	398	795	2,747,022 €
BNI® PTV Cenit	254	340	2,659,259 €
BNI® AGI Negocios Gasteiz	346	506	2,594,507 €
BNI® ACO Dolmen	706	770	2,153,937 €
BNI® CDB Sinergias	75	116	2,104,631 €
BNI® ACO Stellae	252	495	1,759,254 €



Consejos para ser un líder más eficiente

Tanto si eres propietario de un negocio independiente como si trabajas en una gran empresa, ser líder puede ser todo un reto. Mientras que para algunos el liderazgo es algo natural, otros tienen que trabajar en ello. Los siguientes consejos, pueden ayudarte a convertirte en un líder más eficaz y respetado:

01 Predica con el ejemplo:

Incluso cuando nadie te ve, actúa como si todos te vieran. Ser un ejemplo a seguir es la mejor manera de enseñar y de ser influyente sobre los demás.

02 Comunícate pronto y a menudo:

Tus empleados son las partes interesadas más importantes. Comparte tu visión y las lecciones aprendidas. Celebra los éxitos. Y recuerda que la comunicación es un proceso bidireccional. Busca opiniones y fomenta la conversación siempre que puedas.

03 Elige bien a tu equipo:

Invierte en personas con distintas habilidades. Reconoce y utiliza los puntos fuertes de cada uno de ellos. El equipo de personas del que te rodees será el que determine tu éxito.

04 Fomenta la productividad:

Empieza las reuniones a tiempo. Expón tus objetivos y sigue un orden del día. Anima a todos a contribuir, no sólo a las voces "altas" de la sala. Confía en que tu equipo será productivo y trabajará duro.

Aprendizaje Continuo

Formaciones

BNI® España CNM

Segundo evento: Récord Mundial	27 de abril	10:30 a 21:30 hrs
-----------------------------------	-------------	-------------------

<u>¿Cómo hacer un buen uso de tu tesorería y optimizar tus recursos financieros?</u>	03 de marzo	17:00 a 18:00 hrs
--------------------------------------------------------------------------------------	-------------	-------------------

<u>Liderazgo y comunicación en tu empresa. Haz que te vean un referente y no solo el jefe</u>	12 de abril	17:00 a 18:00 hrs
-----------------------------------------------------------------------------------------------	-------------	-------------------

BNI® Asturias

<u>Programa de éxito para Miembros</u>	04 de abril	16:00 a 17:00 hrs
----------------------------------------	-------------	-------------------

<u>Construir relaciones y equipo</u>	11 de abril	16:00 a 17:30 hrs
--------------------------------------	-------------	-------------------

BNI® Islas Baleares

<u>Referencias, 1a1s y presentaciones</u>	17 de abril	8:00 a 10:00 hrs
-------------------------------------------	-------------	------------------

<u>Repaso express</u>	19 de mayo	14:30 a 17:00 hrs
-----------------------	------------	-------------------

BNI® León

<u>Plan de marketing en 10 pasos</u>	21 de abril	6:45 a 8:45 hrs
--------------------------------------	-------------	-----------------

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



Nuevos lanzamientos

Febrero 10

Lanzamiento Grupo BNI AST Avanza



BNI Asturias presentó el nuevo Grupo "BNI AST Avanza" en el Hotel Begoña Park donde acudieron 250 empresarios, tanto socios como invitados.

Este nuevo Grupo está formado por 28 empresarios y tiene como objetivo generar oportunidades de negocio basándose en la colaboración mutua y en las referencias recíprocas.

¡Bienvenidos a los nuevos Miembros que se incorporan a la familia de BNI España CNM!

Marzo 16

Lanzamiento Grupo BNI LLD Resiliencia



Más de 200 empresarios asistieron a la Fonda del Nastasi para el lanzamiento de BNI LLD Resiliencia. Durante el evento, se presentó a todos los Miembros del Grupo e igualmente, los asistentes tuvieron la oportunidad de hacer networking y generar nuevas oportunidades de negocio.

Este Grupo se reúne todos los jueves a las 7:00 am de forma online.

¡Bienvenidos a los nuevos Miembros que se incorporan a la familia de BNI España CNM!



Casos de éxito

Nuestras Historias

Gracias a mi Grupo, tengo 57 comerciales a mi disposición con sus redes de contactos

Julen García Pastor (Miembro BNI® BIZ Networking)



Julen García Pastor - J.G.P. Relojería Industrial

Me pregunté: ¿Cómo es posible que un electricista o un abogado pueda dar referencias a un comercial de seguros, o a un informático? La respuesta era muy fácil: Ganas de escuchar y trabajar. Gracias a mi Grupo, iba a tener 57 comerciales a mi disposición con sus redes de contactos. ¡Extraordinario!

Así que ese mismo día, decidí con mucho acierto pertenecer al Grupo de BNI®. Desde aquí quiero agradecer al Grupo BNI® BIZ Networking el esfuerzo y la ayuda que me han aportado, para que mi empresa Relojería Industrial JGP, haya crecido en estos meses como Miembro.

Mi primera incursión en el mundo de BNI® fue a través del Miembro, Gaizka Uriarte de la empresa Riozuri, con quien ya había trabajado anteriormente en algún proyecto.

Un día me invitó a una reunión de empresarios, pero como buen Miembro de BNI®, se reservó la hora de la reunión. Cuando acepté la propuesta, fue cuando me dijo que era a las 6:30, y dije: "Bueno, no pasa nada."

Mi primera impresión del Grupo me sorprendió, todo era amabilidad y cordialidad. Fue un baile continuo de aquí para allá, conociendo personas de gremios totalmente distintos, pero que llevaban haciendo negocio desde hace mucho tiempo.

Nuestras Historias

BNI® me aporta rentabilidad, credibilidad y colaboración con otros profesionales

Artur Yusá Cubes (Miembro BNI® VLC Fomenta)



Mi nombre es Artur Yusá Cubes, y soy Miembro de BNI® desde hace 8 años. Mi historia con BNI® empieza como la de muchos, diciendo NO. ¿Qué persona se reúne a las 6:30 de la mañana para hacer negocios? Hasta que un día, un cliente me pide que vaya al lanzamiento de un Grupo. El día de ese lanzamiento me di cuenta de una cosa, me sentía bien ayudando a la gente, no veía el negocio, sino la satisfacción de ayudar a solucionar problemas. Y por este motivo inicié mi aventura en BNI®.

Gracias a que formó parte de un gran Grupo, BNI® VLC Fomenta, y a la ayuda de los Miembros, entendí que no estaba formado como empresario, que no tenía ni idea en ventas, que no sabía gestionar equipos de trabajo, ni sabía hablar en público, ni tampoco transmitir a la gente. Así que me formé y sigo formándome.

Artur Yusá Cubes - Torrent Infonegoci, S.L.

Estos conocimientos, adquiridos tanto dentro como fuera de BNI®, los apliqué también en mi empresa, y poco a poco se fue transformando, creando empleo estable y de calidad. Y estos conocimientos los transmito a los nuevos Miembros que entran al Grupo, nuestros rookies, para que puedan progresar al igual que yo. De BNI® me quedo con tres cosas principalmente. Por un lado, el negocio que me aporta (Rentabilidad), entre el 20-25% de la facturación anual. Por otro lado, la confianza que me da en mí mismo (Credibilidad), más de 1.200 referencias recibidas en 8 años, eso quiere decir que soy fiable y creíble, lo que refuerza la confianza en mí y en mi equipo. Y, por último, y probablemente lo más importante, la colaboración con otros profesionales del sector que hacen que pueda abarcar proyectos que hace 8 años no hubiera sido capaz.

Sólo tengo palabras de agradecimiento a los Miembros de BNI®, especialmente a BNI® VLC Fomenta, que me han ayudado a convertirme en el empresario que soy ahora. Y no me quiero olvidar de BNI® VLC Ciencias, del cual soy orgulloso Embajador, y que me han enseñado a ver que hay varios caminos para hacer negocios en BNI®, pero siempre con la misma premisa: Givers Gain®.



Testimonios de Directores Consultores

Nuestras Historias

BNI® ha cambiado mi vida profesionalmente, pues ahora no paro de crecer

Vicente Blanch Tormo (Director Consultor BNI® CNM Valencia)



Vicente Blanch Tormo - Zapata Boluda Abogados

Soy Vicente Blanch Tormo, abogado laboralista en Valencia. Yo entré en febrero de 2021 y pese a que me avisaron de todas las condiciones, creí que solo con pagar la membresía me pasarían referencias. Lo cierto es que fueron pasando los meses, y no recibía un número elevado de referencias, pero sí veía que pasaban muchas.

A los nueve meses, habló conmigo mi Director Consultor y le manifesté que no había posibilidad de renovar, entendía que los Miembros del Grupo eran grandes personas, pero a mí no me había funcionado.

Me llevaba buenos amigos pero no negocio. Él me dijo: "Vicente dame una oportunidad, voy a hacer una serie de llamadas y te digo algo pronto." A los dos días, me llamo y me pregunto si quería ser Embajador de un Grupo y le dije que encantado.

A las dos semanas de ir al Grupo como Embajador, un Miembro me paso una referencia de 4.500€. En ese momento pensé, por lo menos he recuperado el dinero invertido, y cuando iba a terminar el año, algo me decía que todos tenían razón y me debía quedar. Hablé con mi Director Consultor y le propuse hacer un Grupo (pensé si ir a dos Grupos da negocio, imagina ir a tres), y me dijo: "Si me traes en dos semanas a 10 invitados a una reunión, podrás ser Director Consultor." A la semana le llamé para decirle que ya los tenía, y llevé cerca de 15 invitados, de los que entraron 6. El Grupo lo formé en 4 meses y hoy en día, somos 24 Miembros los que pertenecemos a BNI® VLC Motivación y tenemos muchas ganas de crecer.

Solo puedo agradecer a BNI® haberme cambiado la vida profesionalmente hablando, pues ahora soy socio de mi despacho y no paramos de crecer. He conocido a gente maravillosa, en especial, a varias personas que han marcado mi trayectoria en BNI®: José Luís Coloma, Mari Carmen Martínez Falquet, Isidro Tormo, Goyo Abad, y en especial a Olira Pinedo, por invitarme, siempre voy a estar eternamente agradecido.

Nuestras Historias

He ganado visibilidad, lo que me proporciona un mayor número de amigos y contactos para mi profesión

Marco Antonio Rodríguez (Director Consultor BNI® CNM Córdoba)



Marco Antonio Rodríguez - Jabea, Obras y Servicios, S.L.

Mi nombre es Marco Antonio Rodríguez y soy Miembro de BNI® desde el mes de septiembre de 2016. Empecé formando parte del Grupo BNI® CDB Avanza donde, me sentí totalmente integrado, arropado y, por qué no decirlo, bien considerado por mis compañeros y, por el que en aquel entonces era mi Director Consultor, Enrique Saint-Gerons.

Tras 4 años en el que ocupé diversos cargos que me aportaron un gran conocimiento de los Miembros, del Grupo y de la estructura global de la organización. En 2019, Enrique me propone ser Director Consultor Adjunto suyo. Ya en el año 2020, Enrique me cedió la dirección del Grupo, donde continúo hoy día, con mis aciertos y mis errores.

La transición fue muy fácil porque ya era Miembro y había ocupado varios cargos en los primeros 4 años, por lo que mi conocimiento del Grupo era total: Sus ventajas, virtudes, fortalezas, debilidades, que me han ayudado mucho a gestionar el Grupo.

El hecho de haber sido Miembro del Grupo ha hecho que mi relación con el resto de Miembros sea muy cercana y cariñosa, algo que me ayuda a pedirles algún esfuerzo extra cuando es necesario porque me conocen y saben que se los pido desde el conocimiento y el respeto que le tengo al Grupo y a ellos mismos, nunca por el interés propio. En este tiempo como Director Consultor también he ganado visibilidad entre el resto de Grupos de la región lo que me proporciona un mayor número de compañeros, amigos y contactos para mi profesión.

Y para terminar, lo más importante, y de lo que más orgulloso me siento, es haber sido capaz de realizar una gestión del Grupo BNI® CDB Avanza, lo suficientemente adecuada como para mantener el Grupo en unos niveles de unión, buen ambiente, armonía y capacidad de trabajo tales que los puedo calificar como un verdadero EQUIPO DE TRABAJO. Con sus altibajos, como todos, pero superando las dificultades y mirando hacia adelante, siempre AVANZANDO.

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

BNI® ESPAÑA CNM



Si quieres compartir tu historia de éxito, escríbenos al correo: comunicaciones@bniespanacnm.com o [pulsa aquí](#)

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](#)
[i](#) [bniespanacnm](#)
[in](#) [BNI® España CNM](#)
[t](#) [@BNIespanaCNM](#)
[v](#) [BNI® España CNM](#)