



¿Quieres referencias de por vida? Simplemente sigue los 7 Valores Fundamentales de BNI®

Por: Steve Tannuzzo

Mantener un negocio próspero es un objetivo que nos impulsa como empresarios y profesionales de los negocios. Pero, ¿Cómo construir un negocio que no sólo prospere, sino que además atraiga un flujo constante de referencias? La respuesta está en adoptar los Valores Fundamentales de la organización de networking empresarial líder en el mundo. Al adoptar los 7 Valores Fundamentales de BNI®, no sólo harás crecer tu negocio, sino que también aumentarás tu visibilidad dentro de tu comunidad, convirtiéndote en un imán para las referencias.

1. Givers Gain®

El primer valor fundamental de BNI® es el principio Givers Gain®. Esta filosofía, sencilla pero poderosa, afirma que al dar negocio a los demás, ellos querrán dártelo a ti. Es decir, si ayudas a los demás a tener éxito, ellos, a su vez, estarán motivados para ayudarte a ti.

Para aplicar este principio, céntrate en establecer relaciones con otros empresarios y profesionales de tu comunidad. Muéstrate dispuesto a ayudar, apoyar y ofrecer tu experiencia siempre que puedas.

2. Construir Relaciones

En el corazón del éxito de cualquier Miembro de BNI® está la importancia de construir relaciones sólidas y duraderas. Las relaciones son la base del éxito de cualquier negocio y, al fomentar conexiones genuinas con los demás, crearás una red de personas que confían en ti y te apoyan.

Para construir relaciones sólidas, concéntrese en conocer a la gente a un nivel más profundo. Mantén conversaciones personales significativas. Ofrece testimonios sinceros y memorables. Comparte tu experiencia y orienta a los que se inician en el networking.

3. Aprendizaje Continuo

El tercer Valor Fundamental de BNI® es el aprendizaje continuo. Si buscas continuamente nuevos conocimientos y te mantienes al día de las últimas tendencias del sector, podrás ofrecer ideas y soluciones valiosas a tus clientes y compañeros.

4. Tradiciones e Innovación

BNI® valora la importancia de equilibrar las tradiciones con la innovación. Respetar los métodos probados es esencial, pero también lo es estar abierto a nuevas ideas y formas de hacer las cosas.

Para encarnar este valor, adapta y evoluciona tus prácticas empresariales según sea necesario. Mantén la mente abierta con las nuevas tecnologías, herramientas y métodos que puedan ayudarte a mantenerte por delante de la competencia.

5. Actitud Positiva

Una actitud positiva puede marcar la diferencia en tu vida personal y profesional. Si afrontas los retos con optimismo y resiliencia, es más probable que encuentres soluciones creativas e inspires confianza a los que te rodean. Además, nadie quiere hacer negocios con una persona negativa.

Para mantener una actitud positiva, practica la gratitud, céntrate en tus logros y rodeate de personas que piensen como tú. De este modo, crearás un entorno que no sólo te ayudará a triunfar, sino que también atraerá a otras personas que quieran formar parte de tu historia de éxito.

6. Rendición de Cuentas

El sexto Valor Fundamental de BNI® es la rendición de cuentas, que significa ser responsable de tus actos y cumplir tus compromisos. Cuando eres responsable, los demás pueden confiar en que cumplirás tus promesas y en que estarás ahí para apoyarles cuando lo necesiten.

Para demostrar rendición de cuentas, establece objetivos y expectativas manejables para ti, tu negocio y tu membresía de BNI®. Comunícate abierta y honestamente con tus clientes y socios de referencia, y cumple siempre tus compromisos.

7. Reconocimiento

El último valor fundamental de BNI® es el reconocimiento. Al reconocer los logros y las contribuciones de los demás, puedes fomentar un entorno de apoyo en el que todos se sientan valorados y apreciados.

Para practicar el reconocimiento, dedica tiempo a celebrar los éxitos de tus clientes, compañeros y Miembros de BNI®. Comparte tus logros en las redes sociales, escríbeles una nota de agradecimiento sincera o dales la enhorabuena en la reunión de tu Grupo. Al reconocer el trabajo duro y la dedicación de los demás, crearás una cultura de apoyo mutuo, fortaleciendo tu relación y haciendo que sea más probable que otros te recomienden negocios.