



Uno a uno para hacer crecer tu negocio

Por: Steve Tannuzzo

Se pide a todos los Miembros de BNI® que tengan al menos una reunión uno a uno a la semana. Como Miembro nuevo, deberías hacer tantas como sea posible. Las reuniones uno a uno ofrecen la información necesaria para recomendar a otros Miembros al tiempo que se establece una relación sólida con ellos. A menudo oímos que se obtienen más referencias de calidad en los uno a uno que en la reunión semanal.

Aquí 10 pasos para un uno a uno productivo que hará crecer tu negocio:

1. Preparación

Programa la reunión con antelación para que ambas partes dispongan de tiempo suficiente para prepararse. Establece una agenda clara en la que se describan los temas que se van a tratar y comparte cualquier información de fondo relevante. Además, rellena y envía por correo electrónico un Intercambio GAINS unos días antes de la reunión.

2. Puntualidad

Llega puntualmente para respetar el horario de la otra persona y maximizar la productividad de la reunión. Llegar a tiempo indica a la otra persona que te estás tomando la reunión en serio y que estás preparado para hablar de negocios.

3. Escuchar

Practica la escucha activa prestando toda tu atención a la otra persona, manteniendo el contacto visual y resistiendo las ganas de interrumpir. Toma notas si es necesario.

4. Preguntas abiertas

Anima la conversación haciendo preguntas abiertas que permitan a la otra persona compartir más sobre su negocio, experiencias y objetivos. Esto es especialmente importante cuando te reúnes con Miembros nuevos o tímidos.

5. Compartir historias personales

Establece una buena relación compartiendo historias y experiencias personales, que pueden ayudar a crear una conexión y un entendimiento más profundos entre ambas partes. Las historias sobre los negocios también son importantes. Son más fáciles de recordar que las estadísticas y las cifras.

6. Establecer objetivos

Es una parte importante del Intercambio GAINS. Hablar de tus objetivos hace que tu socio de referencia quiera ayudarte a alcanzarlos.

7. Hablar de referencias y presentaciones

Dedica tiempo a hablar sobre posibles referencias, centrándote en los tipos de clientes o empresas que buscas. Además, piensa en personas concretas a las que te gustaría conocer. Nunca sabes a quién conoce la gente, así que asegúrate de nombrarlos.

8. Aportar valor

Ofrece consejos útiles, recursos o conexiones para apoyar el crecimiento y desarrollo del negocio de tu socio de referencia.

9. Seguimiento

Al final de la reunión uno a uno, fija una hora para el seguimiento de tus compromisos.

10. Registrar el uno a uno

Antes de irte, asegúrate de abrir la aplicación BNI Connect® y registrar tu uno a uno como completado.

Si sigues estos 10 pasos, tendrás más posibilidades de éxito en tu negocio y obtendrás una mayor rentabilidad de tu membresía en BNI.