



6 consejos eficaces para gestionar el tiempo y alcanzar el éxito en BNI®

El tiempo es un recurso limitado. Todo el mundo dispone de las mismas 24 horas al día, y es importante utilizar parte de ese tiempo sabiamente al hacer networking. En este artículo, profundizaremos en las estrategias eficaces de gestión del tiempo, diseñadas específicamente para satisfacer las necesidades únicas de los Miembros de BNI®. Al poner en práctica estos consejos, optimizarás tus esfuerzos de networking y maximizarás el valor que obtienes de tu inversión de tiempo.

Define tus objetivos y establece prioridades

Empieza por definir claramente tus objetivos relacionados con tu membresía en BNI®. Para lograrlo, determina lo que te gustaría conseguir e identifica metas específicas (por ejemplo, un número concreto de referencias o una cantidad de dinero en negocios cerrados). Una vez que tenga claros esos objetivos, prioriza tus actividades en consecuencia. Céntrate en las tareas que estén alineadas con tus objetivos y que tengan un impacto más significativo en el crecimiento de tu negocio. Ten en cuenta que el éxito en BNI® comienza con Givers Gain®, así que céntrate en crear relaciones recíprocas.

Planifica y programa

Desarrolla un plan estratégico y un calendario para gestionar eficazmente tu tiempo en BNI®. Dedicar horarios específicos para las reuniones semanales de BNI®, los eventos de los Grupos y las reuniones individuales con otros Miembros. Al planificar y programar tus actividades de BNI®, te aseguras de que reciben la atención necesaria al tiempo que evitas conflictos con otros compromisos.

Participa activamente en las reuniones de BNI®

Durante tus reuniones semanales, aprovecha al máximo tu tiempo participando en todos los aspectos de tu agenda. Ven preparado con una presentación semanal clara y concisa que destaque tu negocio y facilite a los Miembros traer referencias. Concéntrate en establecer conexiones significativas con otros Miembros escuchando activamente, tomando notas, haciendo preguntas y presentando a posibles socios de referencia. Cuanto más comprometido estés, más rápido alcanzarás tus objetivos.

Aprovecha las herramientas y recursos de BNI®

BNI® proporciona varias herramientas educativas y recursos de marketing que te ayudan a promocionar tu Grupo y a hacer crecer tu negocio. Familiarízate con el sitio web y la app de BNI Connect, que te permite gestionar tu perfil, realizar un seguimiento de tu participación y conectar con otros Miembros online. Utiliza la app de BNI® para traer Invitados y registrar tus actividades (referencias, 1-a-1, y GNC) en tiempo real. Al aprovechar estas herramientas, agilizarás tus esfuerzos de networking y ahorrarás tiempo.

Establece relaciones fuera de las reuniones

El networking eficaz va más allá de las reuniones de BNI®. Toma la iniciativa de conectar con otros Miembros fuera de los eventos programados. Programa reuniones en persona o virtuales. Uno a uno para profundizar tus relaciones, comprender mejor los negocios de los demás y explorar oportunidades de colaboración.

Aprovecha tu equipo de Esfera de Contactos

Reconoce que no tienes por qué ocuparte de todos los aspectos del crecimiento de tu negocio. Esta es la ventaja de trabajar con una sólida Esfera de Contactos. Identifica las áreas en las que puedes pedir ayuda o colaborar con otros Miembros de BNI®. Al aprovechar la experiencia de los demás, puedes ahorrar tiempo y aprovechar nuevas oportunidades de negocio. Crea una red de profesionales de confianza dentro de BNI que puedan apoyarte.

Como Miembro de BNI®, la gestión eficaz de tu tiempo es crucial para aprovechar los beneficios de esta poderosa organización de networking. BNI® ofrece una gran cantidad de oportunidades de referencias y crecimiento empresarial y, si gestionas tu tiempo de forma eficaz, podrás sacar el máximo partido de tu membresía en el menor tiempo posible.