



### **El camino de BNI®: Relaciones de confianza**

Escrito por Chad Hayes, Miembro de BNI® en Vermont, EE.UU.

Como Agente de Seguros, lo he intentado todo para conseguir nuevos negocios. Los vendedores sabemos lo difícil que puede ser generar relaciones de confianza en tu comunidad que conduzcan a la venta de nuevos negocios. Lo he intentado todo. Desde envíos masivos hasta correos electrónicos, e incluso ir de puerta en puerta llamando con la esperanza de conseguir sólo una o dos personas interesadas en los servicios que presto. Desde que descubrí BNI®, ¡Ya no hago nada de eso! BNI® me ha ayudado a darme cuenta de que hay mejores formas de establecer relaciones que nos hacen ganar dinero.

Cuando alguien menciona BNI®, lo más probable es que te hable de la cantidad de dinero que se ha pasado en su Grupo anualmente. Este es un gran incentivo para querer solicitar la membresía en un Grupo de BNI®, pero no es la única razón. El valor que obtienes cuando te conviertes en socio de referencia es mucho más que dinero.

La razón por la que digo que el dinero que se pasa entre socios de referencia o GNC no es el mayor valor, es porque estas personas con las que te reúnes cada semana se convierten en tu familia. Estarán en tu boda y en los eventos de tus hijos. Construirás relaciones que durarán toda la vida. ¡Ahí es donde está el valor para mí! Pero, como he dicho antes, todos odiamos hacer llamadas en frío y, al fin y al cabo, estamos en BNI® para aprovechar el dinero.

Este equipo se convierte, en una fuente constante de referencias. Estas referencias han sido investigadas y esperan que los llames. Están buscando el servicio o producto que ofreces. Y todo esto me hace la vida mucho más fácil sabiendo que cuando me llega una referencia están deseando ver si lo que ofrezco puede ahorrarles dinero.

En mis más de 4 años con BNI®, he recibido muchas referencias que nunca olvidaré. Algunos de mis mayores clientes proceden de mi familia de BNI®. También he dado referencias que ayudaron a un amigo o cliente y ayudaron a mi compañero de referencia. Es bueno saber que cuando alguien que conoces, o uno de tus clientes necesita ayuda para comprar una casa nueva o vender la suya, tengo un equipo para

ayudarles en el proceso. Entonces puedo referirles a un agente inmobiliario, abogado de bienes raíces y agente de seguros.

Para mí, "El camino de BNI®" es saber que las relaciones que he construido semana tras semana están ahí para cuando necesite algo. Tuve la suerte de casarme con el amor de mi vida el pasado octubre. Cuando nos dimos el "sí, quiero", estábamos bajo un pórtico construido la semana anterior por mí y dos amigos. Uno de ellos es un socio de referencia de BNI®. Sin BNI®, él y yo nunca nos habríamos conocido, ni habríamos generado la relación que tenemos hoy en día. Este es sólo un ejemplo de la gente increíble que hay en BNI®.