



**Alcanzamos un Récord Mundial:
Incorporamos 1.219 Miembros y
lanzamos 24 Grupos en un solo día**

Contenido



6 Evento final del Récord Mundial

Mejor Juntos™

- 3 Dr. Ivan Misner: Fundador de BNI®
- 8 Récord Mundial: 1.219 nuevos Miembros y 24 Grupos en un solo día
- 9 Reconocimientos
- 12 Prácticas para traer invitados a la reunión de tu Grupo de BNI®
- 13 Formaciones



14 Casos de éxito



17 Testimonios de Directores Consultores



info@bniespanacnm.com



www.bniespanacnm.com/es/index



91 250 1001 - 678 474 115



**Dr. Ivan Misner:
Fundador de BNI®**



Desarrolla tus habilidades de networking para conseguir más referencias

A lo largo de los años, he oído hablar en innumerables ocasiones de personas que se unen a un grupo de networking empresarial y luego se desilusionan porque las referencias no empiezan a llegar de inmediato.

El hecho es que lo que pagas por la membresía cuando te unes a un grupo de networking es sólo un precio de admisión. Te permite entrar en una sala en la que pueden surgir oportunidades, pero las referencias no se garantizan sin realizar ciertas acciones.

No basta con asistir y participar en una reunión. Debes aprovechar al máximo estas oportunidades y los nuevos contactos que conozcas.

Incluso con la estructura y el enfoque en las referencias en un grupo de marketing por referencia, un Miembro puede fallar a la hora de generar referencias o de recibir referencias para sí mismo. ¿Por qué?

Las habilidades de networking son el requisito número uno para generar más referencias.

Ser Miembro de un grupo de networking empresarial solo es el principio para poder recibir referencias.

Las siguientes características pueden ayudarte a desarrollar tus habilidades de networking.

Haz seguimiento de las referencias: Es crucial hacer un seguimiento rápido cuando recibes una referencia o incluso una simple llamada telefónica

Mantén una actitud positiva: Una actitud positiva hace que la gente quiera asociarse y cooperar contigo.

Ten entusiasmo y motivación: Para que nos respeten en nuestras redes, al menos tenemos que vendernos con entusiasmo, para cosechar la recompensa de ver cómo nuestros contactos nos venden a otros.

Sé digno de confianza: Cuando recomiendas a una persona a otra, te estás jugando tu reputación. Debes tener confianza en tu socio de referencia y tú debes tener confianza en él. Nadie recomendará un contacto a alguien en quien no se puede confiar para que lo gestione bien.

Escucha con atención: Nuestro éxito como profesionales del networking depende de nuestra capacidad para escuchar y aprender. Cuanto más rápido aprendan tú y tu compañero de networking lo que necesitan saber el uno del otro, más rápido establecerán una relación valiosa.

El agradecimiento ante todo: La gratitud escasea en el mundo empresarial actual. Expresar gratitud a los socios y clientes es un elemento importante para cultivar relaciones que conduzcan a un aumento de las referencias.

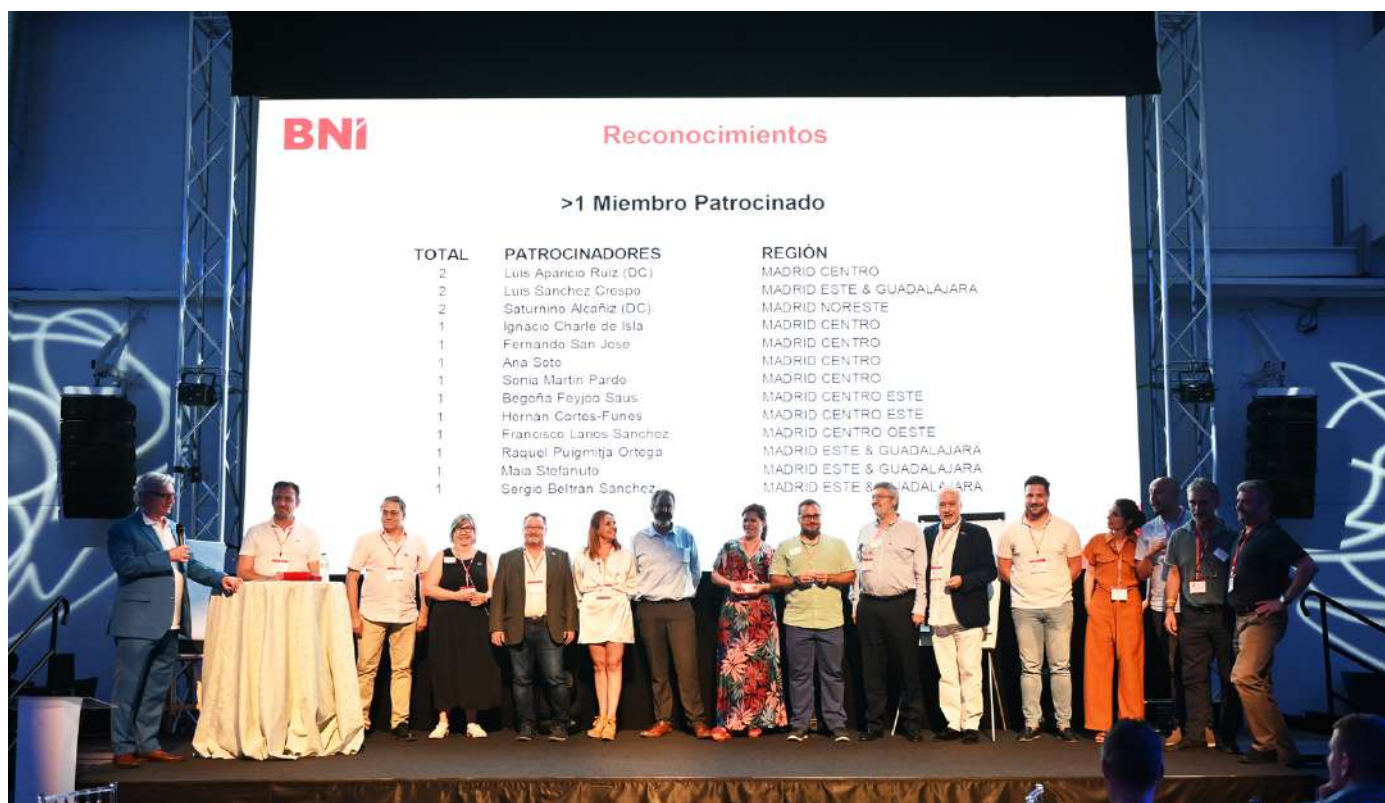
Ayuda a la gente: Se puede ayudar de varias formas, ya sea enviando un artículo interesante a un socio o a un cliente. Los maestros del networking mantienen los ojos y los oídos abiertos a las oportunidades de promover los intereses de otras personas.

Sé sincero: Puedes ofrecer ayuda, dar las gracias, escuchar, pero si no estás sinceramente interesado en la otra persona, lo sabrá. Las personas que han desarrollado habilidades de networking y han creado una relación de referencia transmiten su sinceridad en todo momento.

Trabaja en tu red: Los maestros del networking no dejan pasar ninguna oportunidad de trabajar sus redes. Gestionan eficazmente sus contactos y tienen a mano la información de contacto de sus socios de referencia para compartirla fácilmente.



Evento final del Récord Mundial



Después de completar dos eventos de la serie de 3 eventos con Ayush Bansal, Director Ejecutivo de BNI® India y líder de este proyecto apasionante. Nos reunimos el 22 de junio en el Complejo El Olivar, Alcalá de Henares, para celebrar el último evento y batir el Récord Mundial de BNI®.

Este evento estuvo dirigido a aquellos Miembros que habían patrocinado al menos a un nuevo Miembro, a los Miembros que decidieron unirse al Récord trayendo Invitados y a los Directores. Fue una oportunidad única para conectar, intercambiar experiencias y generar grandes sinergias.

Durante el evento, nuestros asistentes participaron en una sesión de networking y cóncave de 1 a 1s, donde se crearon grandes conexiones y se intercambiaron referencias comerciales. También aprovechamos la ocasión para reconocer y celebrar a aquellos Miembros que han patrocinado 3, 6, 9 o más nuevos Miembros, contribuyendo así al Récord Mundial.

Además, escuchamos testimonios inspiradores de nuestros propios Miembros, quienes compartieron sus experiencias y éxitos en BNI®. También, conocimos la impactante historia de Ayush Bansal, que nos brindó valiosas técnicas y estrategias para hacer crecer nuestros negocios.

Al finalizar la jornada, no podía faltar el cóctel de despedida, donde fortalecimos nuestras relaciones y celebramos los logros alcanzados en el Récord Mundial. Nos sentimos motivados de seguir creciendo, generando más oportunidades de negocio y llevando a BNI® a nuevos niveles de éxito.

Agradecemos a todos los Miembros y Directores por asistir a este evento.

¡Sigamos construyendo juntos un futuro brillante en BNI®!



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

¡Cuando se sueña en grande, se alcanza lo grande!

Nos enorgullece anunciar que hemos alcanzado un nuevo **Récord Mundial**, bajo el liderazgo de nuestro Director Nacional, **Mark Gibson** y con el apoyo de **Ayush Bansal**, Director Ejecutivo de BNI® India al incorporar un total de **1.219 Miembros** y **lanzar 24 Grupos** en un solo día.

Este Récord Mundial no solo simboliza el éxito colectivo del equipo, sino que también abre oportunidades ilimitadas para que nuestros Miembros prosperen, expandan sus negocios y generen conexiones poderosas. Una vez más hemos demostrado que podemos lograr resultados extraordinarios.

Este increíble hito que hemos alcanzado ha sido posible gracias a la dedicación de cada uno de nuestros Miembros. Por esta razón, queremos reconocer y felicitar a los Directores Consultores que más Miembros patrocinaron para el Récord Mundial.

Destacamos a **Pablo Madrid López**, Director Consultor de BNI® CNM Murcia Costa & Interior, **Alberto Pérez**, Director Consultor de BNI® CNM Pontevedra, y **María Rosa Sancho**, Directora Consultora de BNI® CNM Madrid Centro, su contribución ha sido fundamental en nuestro logro.

Asimismo, reconocemos a los Grupos que han desempeñado un papel significativo en el Récord, aportando el mayor número de Miembros: **MDC Conexiones**, **VLC Sinergia**, **MCO Fénix**, **MCI Pasión**, **BAL Class**, **MDCS Ambición**, **MCI Energía**, **VLC Congresos** y **ZGZ Expansión**.

En nombre de todo el equipo de BNI®, queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento por su esfuerzo y contribución para hacer realidad este Récord Mundial.

Gracias por ser parte de esta comunidad empresarial que crece constantemente. Juntos, continuaremos impulsando el éxito y abriendo nuevas puertas hacia un futuro lleno de oportunidades. **¡Enhorabuena a todos por este logro extraordinario!**





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® Pontevedra	2578	4125	15,101,545 €
BNI® A Coruña	2578	4125	11,151,782 €
BNI® Valencia	2220	4078	9,331,207 €
BNI® Córdoba	2740	3829	9,169,460 €
BNI® Islas Baleares	1512	3253	6,556,165 €
BNI® Santa Cruz de Tenerife	1709	2433	5,628,967 €
BNI® Álava y Guipúzcoa	1087	1569	5,313,082 €
BNI® Bizkaia	1336	1982	5,177,118 €
BNI® Murcia Capital Norte	877	2403	4,014,237 €
BNI® Zaragoza	1559	1532	3,411,587 €

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® PTV Cenit	240	265	7,925,746 €
BNI® TNF Revolución	107	147	2,938,482 €
BNI® PTV Verbum	279	207	2,918,204 €
BNI® CDB Profesionales	558	872	2,916,209 €
BNI® ACO Dolmen	691	802	2,598,795 €
BNI® AGI Negocios Gasteiz	383	511	2,425,274 €
BNI® BIZ Colabora	174	427	2,245,342 €
BNI® CDB Avanza	185	272	2,091,195 €
BNI® ACO Brigantium	68	213	1,950,411 €
BNI® BAL Midday	141	224	1,932,164 €

5 prácticas para traer invitados a la reunión de tu Grupo de BNI®

Uno de los componentes clave de BNI® son sus reuniones semanales, en las que Miembros e invitados se reúnen para establecer contactos y construir relaciones. Como Miembro de BNI®, traer invitados a la reunión de tu Grupo puede aportarte muchos beneficios valiosos, como una mayor exposición de tu negocio y mejores oportunidades de establecer contactos y referencias.



Conoce el negocio de tu invitado

Una de las cosas más importantes que puedes hacer cuando traigas invitados a la reunión de tu Grupo de BNI® es conocer su negocio de antemano. De este modo, podrás adaptar tu invitación a sus necesidades e intereses específicos.

No te olvides del seguimiento

Después de traer invitados a la reunión de tu Grupo de BNI®, es importante hacer un seguimiento. Puede ser tan sencillo como enviar un email recordatorio el día antes de la reunión. El seguimiento demuestra a tu invitado que estás interesado en que asista y que valoras su tiempo.



Aporta valor a tus invitados

Cuando traigas invitados a la reunión de tu Grupo de BNI®, es importante que destagues el valor que recibirán por asistir. Recuerda explicar cómo BNI® puede ayudar a que tu negocio crezca a través de las referencias y destaca cómo BNI® ha tenido un impacto significativo en tu negocio y en el de tus compañeros.

Sé útil, no insistente

Por último, evita ser demasiado insistente a la hora de invitar. Aunque es importante mostrar entusiasmo por las ventajas de BNI®, no debes parecer desesperado. Por el contrario, céntrate en establecer una relación con tus invitados y en demostrarles cómo BNI® puede ayudarles a alcanzar sus objetivos.



Aprendizaje Continuo

Formaciones

BNI® España CNM

Descubre el verdadero potencial que hay detrás del ejercicio físico

7 de septiembre

17:00 a 18:00 hrs

PEM

20 de septiembre

10:30 a 13:30 hrs

BNI® Asturias

Plan de comunicación

05 de septiembre

10:30 a 12:00 hrs

Herramientas digitales iniciación

20 de septiembre

16:00 a 17:30 hrs

BNI® Bizkaia

Fundamento, valores y actitud BNI

17 de octubre

9:00 a 10:30 hrs

Reuniones vs referencias

25 de octubre

9:30 a 11:00 hrs

BNI® Madrid Centro

PEM

14 de septiembre

16:30 a 18:00 hrs

Construir relaciones y equipo

27 de noviembre

10:30 a 12:00 hrs

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



Casos de éxito

Nuestras Historias

Gracias a la red mundial de contactos he ampliado mi cartera de clientes internacionales

Penélope García (Miembro BNI® ZGZ Emoción)



Penélope García - GUOMANGO S.L.

Mi empresa nació hace 7 años con la intención de exportar aceite de oliva virgen extra y productos gourmet por el mundo. **Gracias a la red mundial de contactos he conseguido encontrar en los dos últimos años un distribuidor en Hong Kong y otro en Dubái, ampliando mi cartera de clientes internacionales.**

Además, a través de un compañero de mi Grupo de BNI® ZGZ Emoción, he conseguido una red de Export Managers que me ayudan a gestionar clientes de todo el mundo, lo cual me ha brindado un gran crecimiento. A través de BNI®, he podido vender mis productos gourmet de alimentación bajo la marca OZ OLEAZARA a Dubái y este año tuve la oportunidad de viajar a Hong Kong para apoyar a mi distribuidor en la feria HOFEX y conocernos personalmente.

La experiencia ha sido maravillosa, al reconocer el poder y alcance que BNI® tiene a nivel global. En BNI® Hong Kong, hay 70 Grupos, cada uno conformado por entre 50 y 70 Miembros. Durante la feria de Hofex, fue importante observar que un 34% de los expositores eran Miembros de BNI®, lo cual refleja la magnitud de oportunidades que la organización brinda en otros países.

BNI® me ha ayudado a crecer personalmente, ya que, para mí, el tesoro más grande son las personas que conocemos a lo largo de nuestra vida y en estos 3 años de experiencia en BNI® he conocido gente maravillosa de otros países con las que voy generando relaciones de confianza mutua. BNI® te da una perspectiva de negocio completamente diferente, donde la misión de cada uno de sus Miembros es ayudar a los demás.

BNI® también me ha ayudado a enfocar mis objetivos y tener una visión más clara del mercado global. Pues, he podido comprender mejor los requisitos necesarios en cada país para poder exportar. Esto me ha facilitado el proceso y ha abierto nuevas oportunidades de negocio en diferentes mercados internacionales.

Nuestras Historias

En BNI® he encontrado un sistema donde la colaboración y el beneficio mutuo son esenciales para el éxito empresarial

Mikel Ormazabal (Miembro BNI® AGI Erronka)



Llevo en BNI® desde el 2016 y la verdad no lo cambio por nada en el mundo. Entre a la organización porque soy comercial en mi empresa de Telecomunicaciones y al ver lo complicado que estaba el mundo comercial, fue todo un acierto decidir ser Miembro de mi Grupo BNI® Erronka.

Gracias a BNI®, he logrado romper barreras y acceder a empresas que antes parecían inalcanzables. Incluso aquellas en las que, a través de llamadas comerciales, siempre recibía respuestas negativas de que estaban completos y no necesitaban otro proveedor.

Sin embargo, BNI® me ha brindado la oportunidad de presentar mi empresa, mostrar nuestro trabajo y demostrar por qué elegirnos es una excelente elección.

Mikel Ormazabal - Gastecom

Además, mi experiencia en BNI® me ha enriquecido a nivel personal gracias a las numerosas formaciones, talleres y manuales a los que he tenido acceso. Estas herramientas me han permitido mejorar mi planificación laboral, volviéndome más organizado y productivo en mi día a día. Pero lo más valioso ha sido la oportunidad de ampliar mi red de contactos y colaboradores, estableciendo sinergias poderosas que han impulsado mi negocio.

Antes de unirme a esta organización, no tenía acceso a esta red de apoyo y crecimiento. Sin duda, ha sido la mejor decisión que pude tomar. Y como bien dice la filosofía Givers Gain®, al ser generoso y ayudar a los demás, la recompensa y el retorno son incalculables. En BNI® he encontrado un sistema donde la colaboración y el beneficio mutuo son el pilar fundamental para el éxito empresarial.



**Testimonios de
Directores Consultores**

Nuestras Historias

BNI® es una plataforma para establecer conexiones, generar negocio y recibir apoyo empresarial

Silviu Nicoara (Director Consultor BNI® Madrid Este y Guadalajara)



Silviu Nicoara - Rotusil S.L.

Quiero compartir mi testimonio sobre cómo BNI® ha tenido un impacto positivo en mi negocio durante casi 7 años. Desde que me uní a esta organización, mi experiencia ha sido verdaderamente transformadora.

En BNI® he encontrado una red de empresarios comprometidos y profesionales que comparten los mismos valores y objetivos comerciales que yo.

A través de los encuentros semanales, he establecido relaciones sólidas y duraderas con otros Miembros, lo que ha llevado a colaboraciones y oportunidades de negocio muy fructíferas. Pero lo más destacado para mí ha sido el hecho de que mi principal cliente, aquel que ha representado un gran impulso para mi empresa, proviene directamente de BNI®.

Gracias a la confianza y el respaldo de mis compañeros de BNI®, pude establecer una relación sólida con este cliente clave, lo que ha generado un flujo constante de trabajo y oportunidades de crecimiento. Además, a lo largo de los años, he recibido valiosos consejos y capacitación por parte de otros Miembros de BNI®, lo que me ha ayudado a mejorar mis habilidades de networking, ventas y liderazgo. La formación continua y los recursos disponibles en la organización han sido fundamentales para mi desarrollo profesional y para impulsar el crecimiento de mi negocio. En resumen, para mí, BNI® ha sido una plataforma invaluable para establecer conexiones comerciales significativas, generar oportunidades de negocio y recibir apoyo empresarial de alta calidad. Mi experiencia en esta organización ha superado con creces mis expectativas y me siento agradecido por ser parte de esta comunidad de profesionales comprometidos.

Recomendaría BNI® a cualquier empresario que esté buscando expandir su red de contactos, aumentar las oportunidades de negocio y recibir el respaldo de una comunidad empresarial sólida. Es una inversión que ha valido la pena y que ha contribuido en gran medida al éxito de mi empresa.

Nuestras Historias

En BNI® te sientes apoyado y respaldado para lograr cualquier cosa

Israel Lozano (Director Consultor BNI® CNM Asturias)



Israel Lozano - iLozano

Recientemente he cumplido 4 años como Miembro de BNI® CNM Asturias; por aquel entonces me incorporé en un Grupo que comenzaba a formarse bajo un nombre que era toda una declaración de principios: CONFIANZA.

El tiempo y el esfuerzo trajeron como recompensa, hace casi un año, la posibilidad de hacerme cargo junto a mi amiga Marta Laria, del Grupo más antiguo de nuestra región, DESAFÍO PLATINUM.

El reto que nuestro Director Ejecutivo, Marcos Cuñarro, nos proponía en aquel momento era: Ayudar a un excepcional equipo de profesionales con larga trayectoria en BNI® a recuperar la ilusión que la pandemia les había arrebatado.

Al principio pensé que Marcos confiaba más en nuestras posibilidades que nosotros mismos; pero esa es parte de la magia de BNI®: Cuando te sientes apoyado y respaldado, eres capaz de cualquier cosa. Eso mismo fue lo que Marta y yo intentamos transmitir a nuestros compañeros desde el primer momento. ¡Y resultó! En pocos meses, y con el temido verano de por medio, el Grupo sumó 10 nuevos Miembros y, lo que es más importante, ganó en confianza y alegría. Pocas cosas pueden resultar tan satisfactorias como ayudar a otro emprendedor a luchar por sus objetivos sin perder la sonrisa. Y precisamente eso es lo que he conseguido en estos meses de acompañamiento a algunos de los Miembros más antiguos y destacados de BNI® en Asturias.

Se abre ante mí un nuevo reto con el 2023, pues nuestro Director Ejecutivo cree que aún puedo ayudar más y recientemente me ha ofrecido la Dirección de Área para la ciudad de Oviedo. La responsabilidad, a mi entender, es enorme, pero también lo es la emoción de ayudar a hacer de la capital de mi región un referente de la reactivación económica.

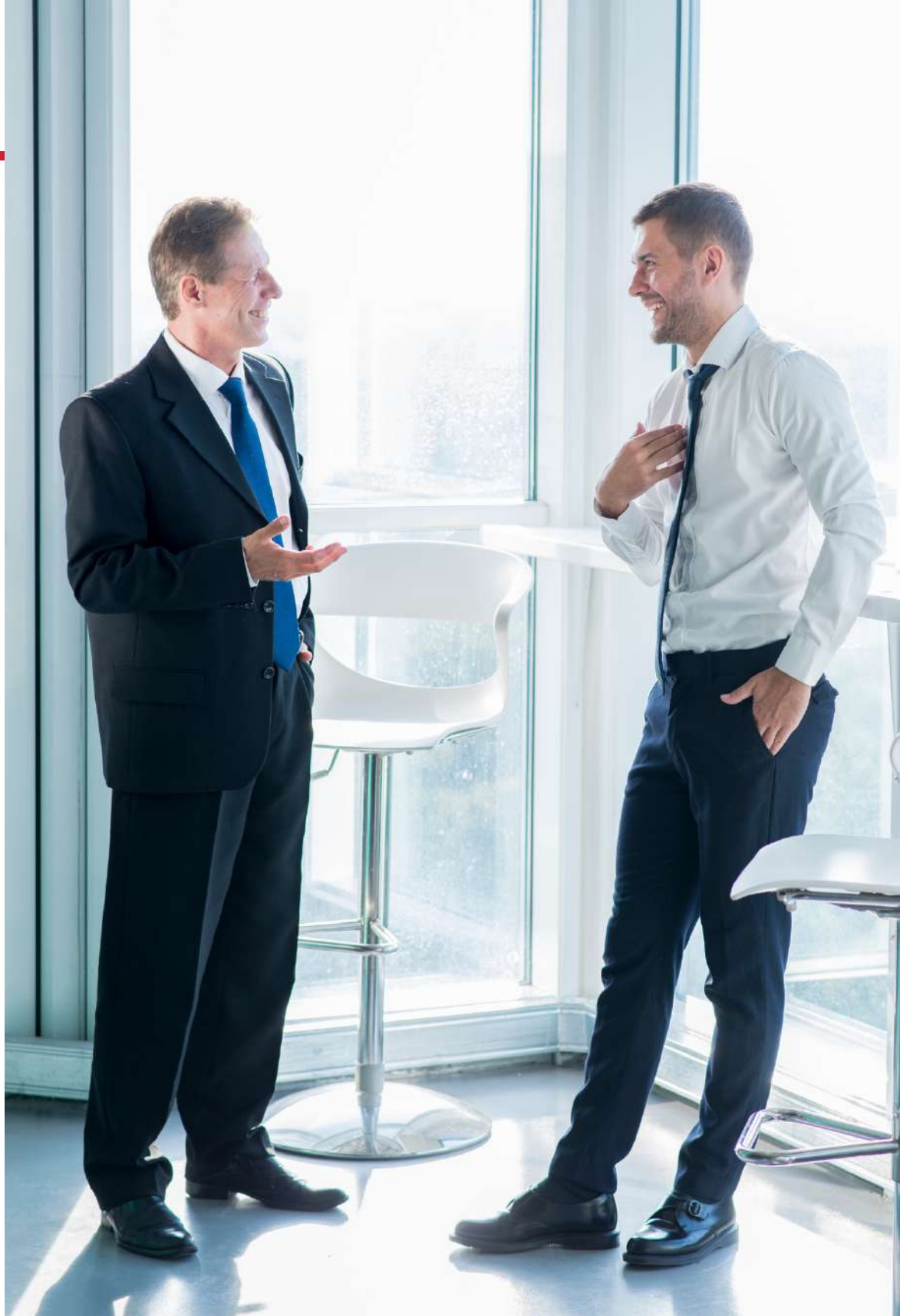
Vamos a romper con esos miedos, ahora nos toca crecer; sin duda lo haremos con la mejor de las actitudes. ¿Quién se apunta?

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](#)
[ig](#) [bniespanacnm](#)
[in](#) [BNI® España CNM](#)
[tw](#) [@BNIEspanaCNM](#)
[yt](#) [BNI® España CNM](#)