



Establece objetivos para tu Grupo de BNI®

Steve Tannuzzo

¿Cuál es el mejor momento para fijar objetivos y trazar el camino hacia el éxito de tu Grupo de BNI? Normalmente, al principio o a mediados de un periodo determinado.

El comienzo del nuevo periodo de liderazgo (a menudo en octubre) para empezar de cero.

El inicio del año (primer trimestre, enero) para planificar un año tradicional.

La mitad del año (julio) para terminar el año con fuerza.

El establecimiento de objetivos es fundamental para el éxito a corto y largo plazo de tu Grupo de BNI. Cuando el Equipo de Liderazgo tiene unos objetivos claros en mente, es más probable que se mantengan motivados y los alcancen. Veamos cómo establecer objetivos eficaces para tus Miembros y tu Grupo.

Empieza con los objetivos de los Miembros

¿Qué quieres conseguir con tu negocio en el próximo año, tres años o cinco años? Una vez que conozcas bien tus objetivos empresariales generales, puedes empezar a establecer objetivos específicos para tu membresía en BNI.

Por ejemplo, si tu objetivo empresarial general es aumentar los ingresos en un 10% durante el próximo año, podrías fijarte como objetivo de BNI recibir entre 10 y 15 referencias más que el año anterior. ¿Cómo puedes conseguirlo? Aumentando las reuniones 1-a-1 y trayendo invitados. A medida que crece tu red, aumentan las posibilidades de obtener más referencias. Y lo que es más importante, recuerda Givers Gain®: Si quieres más referencias, primero debes brindar más referencias.

Cuando cada Miembro establece sus propios objetivos de lo que quiere para su membresía, verá un aumento en el compromiso y la participación en su Grupo y ahí es donde ocurre la magia de las referencias.

Sé específico y medible

Tus objetivos de BNI deben ser siempre específicos y medibles. Esto significa que debes ser capaz de definir lo que quieres conseguir y cómo medirá tu progreso.

¿Qué quiere mejorar en su Grupo en los próximos meses? ¿Una mayor asistencia? ¿Más invitados? ¿Un mayor compromiso en tu reunión online? ¿Mejor conversión de invitado a Miembro? Elijas lo que elijas, es importante que sea un tema principal del que se hable semanalmente. Cuanto más hables de ello, más posibilidades tendrás de alcanzar o superar tu objetivo.

Haz que tus objetivos sean realistas

Es importante establecer objetivos realistas para tu Grupo de BNI. Si te pone metas demasiado altas, puedes desanimarte y rendirte. Empieza estableciendo objetivos pequeños y alcanzables. A medida que vayas logrando tus objetivos, podrás ir fijando objetivos más ambiciosos. Por ejemplo, no te fije un objetivo que aumente tu membresía de 20 a 50 en seis meses cuando tu Grupo nunca ha añadido más de 10 nuevos Miembros en un año. En vez, establece objetivos a corto plazo de añadir dos Miembros netos al mes, es decir, que tu Grupo crezca en al menos dos Miembros.

Reunete periódicamente para mantener el rumbo

¿Celebra tu Grupo una reunión mensual de éxito? Es el momento ideal para revisar sus objetivos y aprovechar cualquier ajuste para mantener el rumbo. Algunos ejemplos de ajustes podrían ser los siguientes: Momentos Educativos específicos para informar e inspirar; formación adicional de Anfitrión para mejorar la conversión de invitados en Miembros; jugar al [Juego de BNI](#) como forma divertida de aumentar la participación.

Mantén una actitud positiva

Una actitud positiva es la base de los Valores Fundamentales de BNI. A la hora de establecer objetivos, es fundamental plantearlos de forma que no resulten agobiantes.