BNI® ESPAÑA CNM

EDICIÓN 12 - 2023

Contenido

13 Convención Global 2023

Referencias De Por Vida

3 Artículo del Dr. Ivan Misner

7 Reconocimientos

11 Consejos BNI

14 Fundación BNI

16 Casos de Éxito

19 Testimonios de Directores Consultores

6 New Record 345

10 Formación de Directores Ejecutivos

info@bniespanacnm.com

www.bniespanacnm.com/es/index

www.bniespanacnm.com/es/index

Dr. Ivan Misner
Fundador de BNI

Networking empresarial de éxito

Hablemos de la palabra “networking”. Se ha sobreutilizado tanto que algunos profesionales ya no pueden definirla. Mucha gente cree que el networking consiste únicamente en asistir a reuniones sociales o eventos empresariales después del trabajo, donde se recogen nuevas tarjetas de visita y, por supuesto, se regalan algunas tarjetas propias.

Lamentablemente, creen que eso es todo lo que hay que hacer. Para ser justos, podríamos decir que están participando en una red social. Sin embargo, este tipo de actividad nunca debe confundirse con el networking empresarial.

La palabra clave es relaciones: El éxito de cualquier tipo de red comienza con el deseo genuino de establecer relaciones con el fin de dar y recibir negocios. Si alguien trabaja en red sólo para ganar y no para dar, nunca tendrá éxito.

Construir relaciones debe ser uno de los componentes más importantes de tu negocio. Y la mejor manera de hacerlo es cultivando, no cazando. Se trata de cultivar las relaciones, dedicándoles tiempo y energía para ayudarles a crecer y florecer. Piensa como un buen agricultor: sabe cuándo cuidar sus cultivos y cuándo cosecharlos. Si recoges demasiado o intentas cosechar demasiado pronto, te quedarás sin nada. Sin embargo, si sigues cuidando y manteniendo tus cultivos (y tus relaciones comerciales), crecerán en abundancia y te proporcionarán resultados abundantes.

Los empresarios que se dedican a la agricultura acuden a eventos de networking por la oportunidad de conocer gente nueva. No utilizan esos eventos como oportunidades para hacer llamadas en frío cara a cara.

Entienden la importancia de conocer a alguien y entablar una relación con él. Van mucho más allá del estilo “cazador” de conocer gente, que consiste simplemente en añadir otro nombre a su lista de contactos.

Construir relaciones profundas: Para maximizar tus relaciones de negocios, necesitas ir más allá de conocer el nombre de alguien, su trabajo y dónde trabaja. Una red profunda contiene los contactos de los que sabes mucho más, y los que suelen saber mucho más de ti. Quieres saber más sobre su familia, sus intereses, sus aficiones y sus objetivos. Así es como se construye una red sólida y profunda.

El capital social también es un componente importante de la creación de relaciones sólidas. Tienes que tener dinero en el banco antes de poder retirar dinero.

Las relaciones son muy parecidas, sobre todo las relaciones de referencia. Hay que apoyar y ayudar a los demás en sus negocios antes de poder pedirles ayuda.

Dos puntos de vista sobre el networking: Me he dado cuenta de que la gente de negocios tiende a caer en uno de dos grupos cuando se trata de sus puntos de vista sobre el networking. Para muchos, la mentalidad actual es que el networking es una estrategia empresarial pasiva, en lugar de una herramienta de marketing proactiva.

Esta actitud se traduce en un enfoque disperso y a menudo ineficaz que hace perder el tiempo y el dinero a los empresarios. No es de extrañar que cuando las personas sienten que han estado malgastando su tiempo y su dinero en algo, es comprensible que no quieran continuar con esa actividad.

Por otro lado, algunos profesionales sí consideran el networking una herramienta de marketing proactiva para su negocio. ¿Cómo se nota? Lo convierten en una parte importante de sus planes de marketing y de negocio.

Tienen objetivos de networking. Incluso pueden incluir una partida presupuestaria para el networking. Y lo que es más importante, lo practican y lo viven cada día. Se dan cuenta de que su equipo de networking está ahí para estar atento a posibles clientes para ellos.

Cuando “hablas con el objetivo”, es decir, cuando te centras exactamente en el tipo de cliente que estás buscando, el resultado serán referencias mejores y más cualificadas de tus socios de networking.

Si tienes una mentalidad y una actitud proactivas con respecto al networking y te centras en establecer relaciones sólidas y mutuamente beneficiosas con personas afines, estarás en el buen camino hacia el éxito en el networking empresarial.

Evento: New Record 345

El jueves 30 de noviembre marcó el inicio de una nueva era para BNI España CNM, con más de 150 empresarios entre Directores Ejecutivos, Directores de Área, Directores Consultores de Lanzamiento y Embajadores de Lanzamiento, se reunieron para el primer evento del New Record 345.

Este ambicioso proyecto tiene como objetivo alcanzar un récord en Europa al lanzar 34 Grupos durante los meses de marzo, abril y mayo de 2024. Guiados por la visión y filosofía de BNI España CNM.

La meta es incorporar entre 700 y 800 nuevos Miembros, expandiendo así la red de BNI y las oportunidades de negocio para Miembros y Directores.

Durante el evento, los asistentes recibieron una formación de nuestro Director Nacional, Mark Gibson, y del Subdirector Nacional, Isidro Tormo, participaron en sesiones de unos a unos, disfrutaron de un cóctel y una emocionante BNI Night.

Formar parte de esta iniciativa brinda una serie de beneficios exclusivos, entre ellos:

- **Ampliación de red nacional y global:** Conecta con líderes empresariales de todo el país.
- **Crecimiento:** Expandir la red de Miembros contribuye al crecimiento personal y empresarial.
- **Liderazgo regional:** Lidera la iniciativa del 3-4-5 en tu región.
- **Acceso a eventos exclusivos**: Participa en eventos exclusivos del equipo 345, potenciando tu aprendizaje y conexiones.
- **Reconocimiento nacional:** Recibe reconocimiento nacional durante el Congreso Nacional el 31 de mayo.
- **Generación de oportunidades de negocio:** Obtén más referencias y nuevas oportunidades comerciales.
- **Apoyo en la creación de grupos:** Recibe asesoramiento y apoyo durante el proceso de creación de grupos.
- **Pertenencia al equipo nacional del 345:** Únete al equipo nacional del 3-4-5, contribuyendo al éxito colectivo

La apuesta es grande, pero los beneficios son aún mayores. Formar parte del New Record 345 es un compromiso con el crecimiento, la excelencia y el liderazgo. ¡La meta está fijada, ahora a por el récord!

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
CNM Córdoba	2844	3765	15,353,834
CNM Valencia	3060	5065	14,122,958
CNM Pontevedra	2940	3743	10,966,116
CNM A Coruña	2529	4285	9,496,679
CNM Baleares	1915	3446	8,622,014
CNM Álava y Guipúzcoa	1283	1439	8,128,655
CNM Murcia Capital Norte	1044	2692	6,775,402
CNM Bizkaia	1409	1966	4,352,170
CNM Zaragoza	1592	1599	4,148,910
CNM Madrid Este y Guadalajara	1220	1305	3,253,774

Top 10 de nuestros Grupos con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Grupo	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
CDB Profesionales	588	792	7,087,759
PTV Verbum	294	169	4,118,265
AGI Aurrera Araba	419	380	3,541,262
MCN Conexión	216	353	3,541,064
AGI Negocios	545	554	3,448,488
VLC Sinergia	672	603	3,272,735
BAL Midday	331	307	3,180,694
CDB Progreso	165	273	2,923,520
VLC Congresos	232	590	2,297,309
ZGZ Éxito	463	428	1,859,956

Formación de Directores de Área y Ejecutivos de BNI

La formación de Directores de Área y Directores Ejecutivos de BNI se realizó del 5 al 7 de noviembre en Madrid, dirigida por Murali Srinivasan, Master Trainer Global y Director de Área de BNI India, junto con António Afonso, Director Nacional de Formación y Director de Área de BNI Brasil.

Esta formación reunió a 27 Directores de BNI Taiwán, BNI España SLC, BNI España CNM, BNI Portugal, BNI Brasil, BNI Perú y BNI Bélgica.

Esta formación no solo fue una oportunidad para compartir conocimientos, sino que también contó con la presencia de invitados especiales, entre ellos, el Dr. Ivan Misner, Fundador de BNI; Mac Srinivasen, Presidente de Mercado Global APAC - CRSC y Franquiciado; y Steve Renz, Director Global de Aprendizaje y Desarrollo de BNI.

Durante estos tres días de formación, los participantes exploraron estrategias empresariales y principios de liderazgo. El enfoque central de la formación fue fortalecer la habilidad de los Directores para construir equipos sólidos que actúen como impulsores fundamentales del éxito empresarial.

Este evento reforzó el compromiso de BNI con la excelencia y la formación continua y además consolidó la red global de conocimiento y liderazgo en el mundo empresarial.

Los Directores de Área y Directores Ejecutivos de BNI, finalizaron este formación no solo con nuevos conocimientos, sino también con una red más fuerte y una visión más clara de cómo construir comunidades empresariales sólidas y exitosas.

Qué hacer y qué no hacer en el networking

Sé auténtico

Una de las cosas más importantes a la hora de hacer networking es ser auténtico. La gente se da cuenta cuando no eres auténtico y eso puede desanimarte.

En lugar de eso, céntrate en ser tú mismo y en entablar relaciones reales con la gente. Esto te ayudará a generar confianza y credibilidad, algo esencial en cualquier relación de negocios.

No seas demasiado agresivo

Aunque es importante tener confianza en uno mismo a la hora de hacer networking, no hay que mostrarse demasiado agresivo.

A nadie le gusta sentirse presionado, así que en lugar de imponer tu agenda, céntrate en establecer una buena relación con la persona con la que hablas. Esto te ayudará a sentar las bases de una relación duradera.

Sé profesional

Aunque es importante ser auténtico, también debes asegurarte de que te presentas de forma profesional. Esto significa vestir adecuadamente para el evento, utilizar la gramática y la etiqueta adecuadas y ser respetuoso con los demás.

Recuerda que estás construyendo una relación comercial, así que debes asegurarte de que te presentas de la mejor manera posible.

No seas negativo

A nadie le gustan las personas negativas, así que evita quejarte o hablar mal de los demás cuando hagas networking.

En lugar de eso, céntrate en temas positivos y en encontrar puntos en común con la persona con la que estás hablando. Esto te ayudará a establecer una relación positiva y a construir una base sólida para una relación a largo plazo.

Escuchar más que hablar

Cuando se trabaja en networking, es importante recordar que no se trata sólo de uno mismo. Escuchar es una de las habilidades más importantes que puedes desarrollar como profesional del networking.

Al escuchar activamente a la persona con la que hablas, podrás entender mejor sus necesidades y cómo puedes ayudarla.

No olvides el seguimiento

El seguimiento es una parte crucial del networking. Después de conocer a alguien, asegúrate de enviarle un email o un mensaje de LinkedIn para continuar la conversación.

Esto demuestra que estás interesado en construir una relación y que valoras su tiempo. Además, puede ayudarte a mantenerte en el punto de mira para futuras oportunidades.

Convención Global 2023 en Madrid: Las leyendas no nacen, se hacen

La Convención Global 2023 se realizó del 8 al 11 de noviembre en Madrid, dando la bienvenida a más de 2.000 Miembros y Directores de todo el mundo.

Este año, la Convención Global adoptó un inspirador lema: “Las leyendas no nacen, se hacen”. Esta temática impulsa a cada Miembro de BNI a reconocer su potencial y convertirse en una leyenda en el mundo empresarial.

La esencia de la convención se capturó en tres elementos: Networking, aprendizaje y celebración. Desde el primer día, los participantes vivieron una experiencia única de conexiones profesionales, aprendizaje continuo y momentos de celebración.

La Convención, tuvo 42 ponentes de renombre mundial que compartieron conocimientos cruciales para potenciar el éxito en BNI.

Entre los destacados, Dan Monaghan, Chris McChesney y Chris Stradling, quienes abordaron la transformación empresarial impulsada por la inteligencia artificial, la importancia de la ejecución estratégica y el poder de la colaboración global.

Las sesiones de trabajo compartieron las mejores prácticas, centrándose en impulsar resultados mediante la metodología 3+1. Los participantes obtuvieron valiosos consejos para el crecimiento empresarial, brindándoles herramientas prácticas para aplicar en sus respectivos campos.

Las Referencias Soñadas crearon conexiones significativas entre los asistentes. Los debates profundos fomentaron las conexiones globales, mejorando la experiencia de cada participante.

La convención también sirvió como escenario para reconocer los logros significativos en todo el mundo y el impacto positivo de BNI en la comunidad empresarial global.

Uno de los momentos más destacados del evento fue el anuncio de la próxima Convención Global, que se realizará del 13 al 16 de noviembre en Hawaii. Los interesados ya pueden registrarse en www.BNIGlobalEvents.com.

La Convención Global BNI no solo está cambiando la forma de hacer negocios, sino que también está marcando el camino hacia un futuro donde las empresas prosperan a través del éxito compartido.

Uniendo fuerzas por la educación

En un esfuerzo por marcar la diferencia y contribuir al bienestar de la sociedad, la Fundación BNI ha desempeñado un papel clave al abordar las barreras educativas que enfrentan muchos niños debido a la inestabilidad financiera.

A través de su compromiso con la mejora de las oportunidades educativas, la Fundación BNI ha implementado diversos programas y ha establecido tres pilares fundamentales: Business Voices, Givers Gain Grants y el Misner Endowment Fund.

De esta forma, días previos a la Convención Global nuestra Directora Financiera, Azucena Hernández, desempeñó un papel crucial al establecer una conexión entre la Fundación BNI y AFANIAS, una organización sin ánimo de lucro que trabaja para facilitar la autonomía y calidad de vida de las personas con discapacidad intelectual.

Como resultado de este vínculo, BNI España CNM donó generosamente 2,000€ a la Fundación de BNI para respaldar el proyecto de AFANIAS, que consistía en organizar un campamento de navidad para niños con discapacidades intelectuales.

La colaboración no se detuvo allí, ya que, después de la Convención Global, la recaudación para este proyecto ascendió a la impresionante cifra de 14,210€.

Esta contribución no solo representa una ayuda financiera, sino también un compromiso tangible con la creación de oportunidades y la mejora de la calidad de vida de los niños.

Además, esta acción ejemplar demuestra cómo una comunidad empresarial puede unirse para marcar la diferencia, dejando un impacto duradero en la educación y el bienestar de las generaciones futuras.

A través de estas iniciativas, reafirmamos el compromiso con la filosofía Givers Gain, demostrando que cuando nos unimos, podemos cambiar vidas y construir un futuro más prometedor para todos.

Si deseas ver la galería de fotos de la Convención Global, haz clic aquí

Casos de Éxito

Trabaja con la filosofía Givers Gain para que los éxitos lleguen

Lander Ahedo Presmanes - Miembro de BNI BIZ Networking

El día que asistí por primera vez a una reunión de BNI fue inolvidable. Llegué temprano a uno de los mejores hoteles de la zona, entablé conversaciones con diversos empresarios y, minutos después, me encontré sentado en una reunión dirigida por un presidente con el que acababa de intercambiar sonrisas.

La dinámica de la reunión era impecable, siguiendo un guion establecido de antemano, con rotaciones rápidas en el turno de palabra y un aprovechamiento del tiempo milimétricamente eficiente. Me tocó hablar, y aunque sorprendido, estaba encantado.

El día que asistí por primera vez a una reunión de BNI fue inolvidable. Llegué temprano a uno de los mejores hoteles de la zona, entablé conversaciones con diversos empresarios y, minutos después, me encontré sentado en una reunión dirigida por un presidente con el que acababa de intercambiar sonrisas. La dinámica de la reunión era impecable, siguiendo un guion establecido de antemano, con rotaciones rápidas en el turno de palabra y un aprovechamiento del tiempo eficiente. Me tocó hablar, y aunque sorprendido, estaba encantado.

Una semana después de completar todos los protocolos y formalidades, recibí la noticia de que formaba parte oficialmente del Grupo, y sinceramente, no podría estar más orgulloso de esa determinación. Este fue solo el comienzo de una travesía que ha transformado mi enfoque empresarial y personal. Ascender en el semáforo no solo representó un reconocimiento de mi compromiso y contribuciones al grupo, sino que también me permitió conocer aún más la red de BNI.

Tuve la oportunidad de conocer a personas verdaderamente excepcionales, compartir experiencias, estrategias y desafíos con otros empresarios no solo enriqueció mi perspectiva, sino que también generó conexiones valiosas que han trascendido el ámbito profesional. Observar cómo los demás gestionaban sus empresas fue una fuente constante de aprendizaje y motivación para implementar prácticas exitosas en mi propio negocio.

La oportunidad de integrarme al Equipo de Liderazgo del grupo fue un honor y una responsabilidad que asumí con entusiasmo. Colaborar con dos compañeros excepcionales no solo fortaleció mis habilidades de liderazgo, sino que también consolidó mi compromiso con los principios fundamentales de Givers Gain

La capacidad de influir en las decisiones del grupo y contribuir al crecimiento y éxito de todos los Miembros ha sido una experiencia gratificante y enriquecedora. Hubo momentos difíciles, no lo niego, pero ha sido una de las mejores decisiones comerciales y humanas que he tomado desde que fundé Ascofi Berria hace ya 13 años. Givers Gain, en todos los aspectos de la vida, y estoy seguro de que los éxitos seguirán llegando.

Givers Gain, en todos los ámbitos de tu vida, y seguro que los éxitos vendrán

Salvador Villanueva - Miembro de BNI HSC Conexión

Soy Salvador Villanueva de Carpintería Metálica Villanueva, empresa ubicada en un pueblo de 400 habitantes en la provincia de Huesca. Nos dedicamos a la fabricación e instalación de carpinterías de aluminio, siempre a medida y adaptada a la necesidad de cada cliente.

Hace siete años que pertenezco al grupo BNI HSC Conexión, en el que actualmente estamos 45 empresas. ¿Qué es para mí pertenecer a un Grupo de BNI?

Lo primero consiste en establecer conexiones con empresarios que comparten tus mismas preocupaciones, creando un entorno en el que todos se apoyan mutuamente. Además, te unes a un equipo que te hace sentir como parte de una gran familia, donde el sufrimiento o las necesidades de uno se convierten en un asunto de todos, y los logros de uno son celebrados por todos.

Del mismo modo, al estar representados en diversos sectores, BNI te brinda la oportunidad de mantenerte actualizado en una amplia variedad de temas. A medida que pasas más tiempo en el grupo, adquieres un conocimiento más profundo sobre tus compañeros y sus empresas, lo que te permite ofrecerles un mayor apoyo.

Del mismo modo, al estar representados en diversos sectores, BNI te brinda la oportunidad de mantenerte actualizado en una amplia variedad de temas. A medida que pasas más tiempo en el grupo, adquieres un conocimiento más profundo sobre tus compañeros y sus empresas, lo que te permite ofrecerles un mayor apoyo.

Además, al realizar 1 a 1 con tus compañeros te proporciona una comprensión más completa de sus fortalezas en el trabajo y de lo que pueden ofrecer a sus clientes. Asimismo, identificas sus puntos débiles, donde requieren ayuda. Esto no solo fortalece la red de contactos, sino que también fomenta un espíritu de colaboración y crecimiento mutuo.

Esta modalidad de hacer negocios, basada en el boca a boca tradicional pero organizada de manera eficiente, nos brinda la capacidad de promocionar nuestras empresas de forma exponencial. En esencia, todos actuamos como comerciales para los demás. Estar en un grupo tan cohesionado, donde nos sentimos respaldados y como en casa, facilita la transmisión de los mensajes de nuestras empresas entre los compañeros. Estos, a su vez, los comparten con terceras personas que podrían requerir nuestros servicios, generando referencias valiosas. BNI se convierte en un valioso recurso para impulsar el crecimiento de tu negocio.

Los proyectos adquiridos a través de BNI proporcionan una oportunidad excepcional para que los futuros clientes se familiaricen con tu empresa y el valor de tus servicios, incluso antes del primer contacto. Esta circunstancia contribuye significativamente a que tu labor resulte más gratificante y, como resultado, a un aumento de tus ingresos.

Testimonios de Directores Consultores

BNI me ha cambiado la vida porque me ha brindado una gran oportunidad profesional

Idurre Albizu - Directora Consultora de BNI AGI Aukera

Mi recorrido en BNI comenzó en enero de 2015 cuando un profesional de mi mismo sector me llama para invitarme a conocer su grupo y con la confianza ciega que solemos poner en las personas que son de confianza y credibilidad profesional, comencé un viaje que sigue hoy en día, casi 9 años después.

Parece contradictorio que mi competencia me pudiera estar abriendo la puerta a una oportunidas. En BNI aprendí que la competencia es una palanca valiosísima de desarrollo y crecimiento empresarial. Empresas del mismo sector colaborando para obtener mejoras exponenciales que no sólo no restan, sino que multiplican los resultados y de manera estable y duradera en el tiempo.

En estos 9 años de recorrido además de conseguir retorno cuantificable en contactos, clientes y facturación, BNI me ha cambiado la vida, porque me ha brindado una oportunidad profesional, consecuencia de la VCR, Visibilidad y Credibilidad de la propia herramienta.

Hay profesionales a quienes la visibilidad se les hace poco llevadera, no estamos acostumbrados a la exposición semanal, ante personas de fuera de nuestra organización, personas con las que no estamos jerárquicamente relacionadas y que, por lo tanto, son nuestros iguales. Y el hecho de trabajar con iguales nos obliga a activar recursos y habilidades que en nuestras organizaciones se dan por hechas debido a nuestro cargo. La disciplina del trabajo y los resultados semanales, su medición y rendición de cuentas, suponen un espacio de entrenamiento de alto rendimiento, más parecido a la disciplina de los deportistas de élite, que buscan la excelencia.

En nuestro caso, la competición es con nosotros mismos, para alcanzar los estándares que nos imponemos como objetivo y con un arbitraje externo, de manera pública, para garantizar que no nos autoengañemos y practiquemos ese otro deporte tan conocido como es la procrastinación. Esta disciplina aporta además de resultados cuantificables en materia comercial, mejora las soft skills o habilidades blandas de comunicación, relación, resolución de conflictos, resiliencia, gestión emocional, liderazgo, creatividad, etc.

Además, es también un buen espacio de reclutamiento de talento, que actualmente es tan escaso y genera tantos problemas para el crecimiento de las organizaciones. Y un espacio donde los perfiles de dirección, a los que les es difícil compartir con iguales las preocupaciones y retos, pueden encontrar aportaciones desde otros profesionales en posiciones similares, con una mirada externa y objetiva, que entienden sus problemáticas y dificultades. Un espacio seguro, donde compartir y encontrar alternativas y nuevas posibilidades a experimentar.

BNI es la mejor herramienta de marketing por referencias

Consolación Chamorro - Directora Consultora de BNI MEG Avance

Cuando me invitaron a formar parte de un grupo de BNI en Guadalajara, no sabía que "era eso". Pero al poco tiempo, entendí que BNI era la mejor herramienta de marketing por referencias. Y que como cualquier otra herramienta tenía que formarme para saber utilizarla lo mejor posible.

En mi caso, como cualquier otro profesional en su actividad, entre mis objetivos estaba el vender mis productos y servicios. Cuento con muchos años de experiencia diseñando proyectos en Desarrollo y Proyectos de Cocinas (Azuqueca de Henares), a la medida de cada cliente, con respecto al mobiliario de cocinas y baños. Además, y una vez que están de acuerdo con lo que les propongo, fabricamos sus muebles, los instalamos y también todos los electrodomésticos adecuados a sus necesidades específicas.

Cuando empecé en BNI Innovación-Guadalajara, en febrero de 2017, me di cuenta de todo lo que podía aportar a mis compañeros del grupo. Y por supuesto de todo el beneficio que obtenía de ellos con la filosofía del "Givers Gain". Todos trabajando para todos. Un gran equipo de profesionales a mi disposición.

Empecé a trabajar duro para mi equipo, ya que no sólo lo veía como un grupo de profesionales. Entendí que BNI solo funciona para aquellos que se sientan identificados con la filosofía de "Dar para recibir" y que creen sinceramente en los beneficios mutuos que esto conlleva. Me di cuenta de que BNI se basa en la ayuda mutua y que tenía que empezar aportando para recibir negocio.

Todos mis colaboradores están involucrados en el proyecto y son conocedores del sistema y sus ventajas. La confianza de Alfonso M. Guijarro me permitió ocupar diferentes puestos de Coordinadora en el Comité de Miembros y en el Equipo de Liderazgo. Posteriormente fui Embajadora del grupo. En la actualidad ocupo el cargo de Directora Consultora de BNI MEG Avance, BNI MDG Alameda y BNI MEG Innovación.

Estoy convencida de que la fórmula de BNI no solo es efectiva, sino que realmente funciona para las empresas que la implementan. Es por eso que recomiendo BNI cada día, ya que he sido testigo de los beneficios tangibles que aporta a los negocios que participan en esta red.

BNI

OS DESEAMOS UNA

Feliz Navidad

Y PRÓSPERO AÑO NUEVO

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 2. Oficina 1.
San Sebastián de los Reyes, Madrid.
T. 91 250 1001
info@bniespanacnm.com

Conéctate:
BNI® España CNM
bniespanacnm
BNI® España CNM
BNI® España CNM