

**BNI**<sup>®</sup>  
ESPAÑA CNM



# Contenido



**9** VIII Congreso Nacional

## Referencias De Por Vida

- 3** Artículo del Dr. Ivan Misner
- 6** Reconocimientos
- 11** Consejos BNI
- 13** Lanzamiento BNI ZGZP Acción
- 14** Certamen de Desarrollo de Grupos Activos



**15** Casos de Éxito



**19** Testimonio de Directores Consultores



[info@bniespanacnm.com](mailto:info@bniespanacnm.com)



[www.bniespanacnm.com/es/index](http://www.bniespanacnm.com/es/index)



[www.bniespanacnm.com/es/index](http://www.bniespanacnm.com/es/index)





**Dr. Ivan Misner**  
**Fundador de BNI**



## Ideas falsas sobre las fuentes de referencia

Si desea crear conexiones genuinas y relaciones significativas para maximizar los esfuerzos de networking, sigue leyendo para aprender acerca de tres ilusiones comunes que podrían obstaculizar tu eficacia como networker. En el dinámico panorama del networking empresarial, mantenerse alejado de estas trampas es crucial para el éxito.

### Engaño # 1: El mito de la referencia inmediata.

Un concepto erróneo generalizado gira en torno a la creencia de que conseguir una referencia depende de su presencia física frente a la fuente de referencia. Sin embargo, si tu estrategia requiere que estés presente para conseguir una referencia, estás poniendo limitaciones al crecimiento potencial de tu negocio.

Las referencias se producen cuando estás delante de la fuente de referencia sólo si tu sistema depende de que pidas la referencia y la consigas al mismo tiempo.

Un sistema de referencias plenamente funcional funciona a la perfección incluso en tu ausencia; la mayor parte del proceso de referencias tiene lugar cuando no estás presente. Tus socios de referencia deben buscar activamente oportunidades para recomendarte en todo momento

Si tu red no piensa en ti cuando no te ven, es un indicio de que hay margen de mejora en la forma en que has educado y te has presentado a tus socios de referencia.

Para contrarrestar este engaño, es imperativo equipar a tus socios de referencia con información sobre ti que se pueda comunicar fácilmente a posibles clientes. Motívalos para que te recomienden gente incluso cuando no estés, fomentando una mentalidad proactiva dentro de tu red. Implementa un sistema de seguimiento para supervisar y analizar las actividades de referencia que se hayan producido en tu ausencia.

### Engaño # 2: La ilusión del nómada de networking.

Otro concepto erróneo es la idea de que cambiar constantemente de grupos de networking aumenta las posibilidades de recibir referencias de calidad. Este modo de pensar, a menudo denominado “Quemador de puentes”, es tan poco acogedor como suena.

El “Quemador de puentes” del networking, alguien que se mueve únicamente por la búsqueda de nuevos negocios, tiende a pasar por alto la construcción de relaciones en favor de las ganancias inmediatas. Representan lo peor del networking.



Este enfoque es totalmente opuesto a las estrategias eficaces de networking. Al cambiar constantemente de grupo, la persona que quema puentes en el networking no consigue establecer relaciones significativas. Insatisfecho con la cantidad y la calidad de las referencias, se desplaza continuamente y utiliza tácticas de networking a menudo inadecuadas.

Por el contrario, las personas que tienen éxito en el networking comprenden la necesidad de tiempo y esfuerzo para cultivar relaciones maduras y mutuamente beneficiosas.

El dicho “El tiempo es oro” es especialmente cierto en el ámbito de los grupos de networking de referencia. Cuanto más tiempo inviertas en actividades de networking para construir relaciones mutuamente beneficiosas, mayores serán los resultados para ti y para tu negocio.

**Engaño #3: Los clientes son la mejor fuente de referencias.** Una creencia muy extendida es que los clientes son la mejor fuente de referencias. La razón por la que la gente suele caer en este engaño es que han sido entrenados para creerlo y nunca han buscado ninguna otra fuente de referencias. Las únicas referencias que han recibido son las de sus clientes. Si bien es cierto que los clientes pueden ser fuente valiosas, depender únicamente de ellos puede ser una ilusión limitante.

Muchas empresas, sobre todo las más grandes, suelen pasar por alto las oportunidades de referencia de otras fuentes. Los clientes, aunque son fáciles de conseguir, no son necesariamente las mejores fuentes de referencias de alta calidad.

A largo plazo, es probable que las mejores fuentes sean las personas a las que tú recomiendas negocios. Cuando ayudas a otro empresario a desarrollar su negocio, estás cultivando una relación a largo plazo con alguien que está motivado para devolverte el favor trayéndote negocio y que trabajará contigo en beneficio mutuo.

Para prosperar ahora y en el futuro, debes superar estas ilusiones y adoptar enfoques estratégicos que den prioridad a la creación de relaciones a largo plazo sobre las ganancias inmediatas.

No puede pasar de un grupo a otro a intervalos regulares y esperar conseguir negocio. Conoce a tus fuentes de referencia y sus negocios para poder ayudarles. Ensáñales a encontrar clientes potenciales para ti, tanto si está con ellos como si no. La dinámica cambiante del networking empresarial exige una comprensión de las prácticas eficaces, que garantice que tus esfuerzos de networking contribuyan a un éxito profesional sostenido.





**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 Pontevedra	2722	3514	12,493,964
CNM A Coruña	2380	3671	12,475,149
CNM Valencia	2647	4061	11,068,131
CNM Córdoba	3109	3591	8,416,503
CNM Álava y Guipúzcoa	1355	1581	6,038,670
CNM Bizkaia	1293	1725	5,222,275
CNM Murcia Capital Norte	994	2365	5,082,425
CNM Islas Baleares	1545	3112	4,651,054
CNM Madrid Este y Guadalajara	1225	1266	3,473,080
CNM Zaragoza	1681	1351	2,864,187

## 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 AGI Negocios Gasteiz	577	609	3,771,229
BNI PTV Cenit	243	278	3,612,147
BNI CDB Profesionales	697	891	3,431,060
BNI PTV Verbum	302	162	2,703,483
BNI ACO Portus Magnus	58	128	2,371,403
BNI ACO Salitre	287	480	2,059,698
BNI ACO Stellae	222	386	1,974,640
BNI ACO Dolmen	576	583	1,830,766
BNI BIZ Alianza	53	56	1,748,759
BNI VLC Sinergia	631	601	1,741,751



## VIII Congreso Nacional Conecta, aprende y crece

Nos complace anunciar que nuestro VIII Congreso Nacional se celebrará en el Complejo El Olivar, del 30 al 31 de mayo y promete ser una experiencia enriquecedora e inolvidable para todos los participantes.

Durante dos días intensivos y llenos de aprendizaje y oportunidades de networking, los asistentes podrán conectarse con más de 5000 líderes empresariales de todo el país y ampliar su red de contactos, adquirir nuevas habilidades y obtener ideas innovadoras de algunos de los expertos más destacados en el campo empresarial.

Entre los ponentes que compartirán sus conocimientos y experiencias se encuentran:

- **Víctor Küppers**, Conferenciante Motivacional.
- **Natalia Becherman**, Licenciada en Administración y Contadora Pública.
- **Antonio Grande Amarilla**, Mentor y Coach Ejecutivo.
- **Mark Gibson**, Director Nacional de BNI España CNM.
- **Julio de la Torre**, Mentor y Analista Empresarial.
- **Isidro Tormo**, Subdirector de BNI España CNM.

Durante el congreso, se explorarán áreas fundamentales que incluyen liderazgo, estrategias comerciales, nuevas tecnologías y oportunidades de innovación empresarial. Los participantes tendrán la oportunidad de participar en sesiones interactivas diseñadas para fomentar el crecimiento y el desarrollo empresarial.

Estamos seguros de que la calidad de los ponentes y la diversidad de temas tratados proporcionarán una experiencia única y valiosa para todos los asistentes. No pierdas la oportunidad de aprender de los mejores y llevar tu negocio al siguiente nivel.

¡Regístrate ahora mismo y únete a nosotros en el VIII Congreso Nacional de BNI España CNM! Para obtener más información y para realizar tu registro, visita: [bniespanacnm.info/congreso2024/](https://bniespanacnm.info/congreso2024/)



## ESPACIO PATROCINADO POR:



**CorporateConnections** es una comunidad global de ejecutivos de negocios que forman parte de equipos de alto desempeño y se enfocan en estrategias avanzadas de referencia, marketing y redes.

**Crear y acelerar oportunidades comerciales:** Nuestra estructura da como resultado que nuestros miembros compartan oportunidades para el crecimiento comercial, alianzas estratégicas, sinergias empresariales y la creación de nuevas empresas. Nuestros miembros colaboran continuamente para hacer avanzar el negocio.

**Tomar decisiones más inteligentes con mayor rapidez:** Nuestros miembros se enfrentan a importantes decisiones personales y profesionales a diario.

El Foro CorporateConnections proporciona un entorno confidencial en el que los miembros aprovechan las experiencias compartidas de sus compañeros para obtener claridad y tomar mejores decisiones.

**Experiencias transformadoras:** El acceso incomparable a este entorno permite a nuestros miembros ampliar sus horizontes, conocimientos y perspectivas.

Ya sea una reunión íntima con un compañero miembro, un retiro del foro o llevar a sus equipos a nuestras convenciones nacionales y mundiales, los miembros descubren continuamente nuevas formas de pensar, inspirar y llevar vidas más enriquecedoras.

*“Construir relaciones que importan”*







## Reuniones 1 a 1 que hacen crecer tu negocio

Todos los Miembros de BNI deben asistir al menos a una reunión 1 a 1 a la semana. Como Miembro nuevo, deberías hacer tantas como sea posible. Las reuniones 1 a 1 productivas te proporcionan la información necesaria para recomendar a otros Miembros al tiempo que estableces una sólida relación con ellos. A menudo oímos que se obtienen más referencias de calidad en las reuniones 1 a 1 que en la reunión semanal.

Te compartimos 4 pasos para un 1 a 1 productivo que hará crecer tu negocio:

### Preparación

Programa la reunión con antelación, dejando a ambas partes tiempo suficiente para prepararse. Establece un orden del día claro en el que se describan los temas que se van a tratar y comparte toda la información pertinente. Además, rellena y envía por email una Hoja GAINS unos días antes de la reunión.



### Puntualidad

Llega a tiempo para mostrar respeto por la agenda de la otra persona y maximizar la productividad de la reunión. Llegar a tiempo indica a la otra persona que te estás tomando la reunión en serio y que estás preparado para hablar de negocios.





## Preguntas abiertas

Anima la conversación haciendo preguntas abiertas que permitan a la otra persona compartir más sobre su negocio, experiencias y objetivos. Esto es especialmente importante cuando te reúnes con Miembros nuevos o tímidos.



## Objetivos

Es una parte importante del Intercambio GAINS. Hablar de tus objetivos hace que tu socio de referencia quiera ayudarte a conseguirlos. Igualmente, ofrece consejos útiles, recursos o conexiones para apoyar el crecimiento y desarrollo del negocio de tu socio de referencia.

## Referencias y presentaciones

Dedica tiempo a hablar sobre posibles referencias, centrándote en los tipos de clientes o empresas que busca cada persona y en cómo identificar esas oportunidades. Además, piensa en personas concretas a las que te gustaría conocer. Nunca se sabe a quién conoce la gente, así que asegúrate de nombrarlos.



## Seguimiento

Ésta es la parte más importante de la reunión, una que a menudo se omite y que podría costarte algún negocio. Al final de la reunión 1 a 1, fija una hora para el seguimiento de tus compromisos y no olvides abrir la aplicación BNI Connect y registrar tu 1 a 1 como completada.

## BNI España CNM celebra un hito histórico con el lanzamiento del Grupo BNI ZGZP Acción

El 6 de febrero de 2024, se llevó a cabo el lanzamiento del Grupo BNI ZGZP Acción con más de 100 Miembros, lo que estableciendo un nuevo récord europeo y marcó un hito en el crecimiento y desarrollo de la comunidad empresarial en España.

El éxito en el lanzamiento del Grupo BNI ZGZP Acción demuestra el compromiso que mantenemos con nuestra red y resalta el papel que juega BNI en el crecimiento empresarial y la creación de oportunidades para profesionales de diversas industrias y sectores.

La creación de este nuevo Grupo no solo representa un logro notable para nuestra organización, sino que también refleja la dedicación de los empresarios y profesionales que forman parte de esta organización de networking y referencias de negocio.

El Grupo BNI ZGZP Acción no solo marca el comienzo de un nuevo Grupo para nuestra organización, sino que también representa una inspiración para todos nuestros Miembros, quienes continúan elevando el estándar de excelencia y colaboración en el mundo empresarial.







# BNI®

## *Certamen de Desarrollo de Grupos Activos*

Si eres Miembro de un Grupo activo de BNI España CNM y logras incorporar al menos seis nuevos Miembros a tu grupo entre el 1 de abril y el 27 de mayo de 2024, participarás en un sorteo que incluye:

- Vuelo de ida y vuelta desde Madrid a Hawái, en noviembre 2024
- Alojamiento en un hotel cercano al lugar de la Convención Global de BNI (4 noches)
- Ruta turística
- Jornada de compras
- Asistencia al día de Miembros de la Convención Global de BNI

### Condiciones:

No se incluirán en el recuento de nuevas incorporaciones aquellos Miembros que procedan de otros grupos de BNI (traslados) ni ex Miembros con certificados de crédito.

Consultar con tu Director Ejecutivo si esta campaña esta activa en tu región.





## Casos de Éxito

## BNI es una gran oportunidad para iniciar en el mundo empresarial

### Héctor Paredes - Miembro BNI MDCE Armonía



#### Marketing & Publicidad - Copias Centro

Copias Centro forma parte de BNI desde 2019, y yo me he incorporado en enero de este año, tras decidir formar parte de la empresa familiar. Para Copias Centro BNI es uno de los clientes más importantes por volumen de facturación, por eso hemos decidido ampliar la presencia en otro grupo.

Sabemos que es una carrera de fondo y que hay que “entrenar” a diario. La constancia y la actitud es lo más importante para obtener resultados. La primera vez que asistí a una reunión de BNI fue como sustituto de mi compañera Lara. Me pareció muy interesante la manera de trabajar. A las pocas semanas un compañero del grupo Fusión, Bernat, se puso en contacto conmigo para presentarme su empresa y me convenció de que BNI era lugar para mi desarrollo.

BNI me está ayudando a crecer como persona, y a relacionarme con otros empresarios. Obviamente, soy el más joven en todas las conversaciones, lo cual me obliga a ser más maduro que en mi entorno habitual.

Además, estoy aprendiendo acerca de otros negocios y eso me resulta muy dinámico y enriquecedor. También a explicar mejor cómo trabajamos en mi empresa y a dar respuesta a las necesidades de mis clientes. Lo que más me gusta de BNI es sentirme apoyado por mis compañeros, que hacen todo lo que está en sus manos para que me sienta integrado en el grupo desde el primer día.

Aunque solo haga dos meses que pertenezco a BNI, creo que es una gran oportunidad para iniciarse en el mundo empresarial siendo tan joven. No solo por poder representar mi empresa en un entorno profesional y con gran alcance, si no por la madurez que estoy adquiriendo. Recomendaré a todo empresario y emprendedor que conozca que entre a formar parte de esta gran comunidad, y espero poder aportar a mis compañeros tanto como ellos a mí.

## BNI ha contribuido a mi crecimiento como empresario

### José Forcadell Gómez - Miembro de BNI VLC Fomenta



#### Ingeniería & Arquitectura - Forcadell Ingeniería, S.L.

Mi nombre es José Forcadell Gómez, soy Ingeniero Agrónomo y mi actividad en BNI se centra en el bloqueo de la categoría de Ingeniería. He sido Miembro de BNI VLC Fomenta durante 9 años, de los cuales ocupé la posición de vicepresidente durante 2,5 años y presidente durante 1 año.

Profesionalmente, BNI ha sido fundamental para mí, especialmente porque no soy nativo de Valencia y, al convertirme en autónomo, me enfrenté al desafío de tener pocos contactos en la ciudad. Gracias a BNI, he tenido la oportunidad de conocer a una gran cantidad de personas, tanto clientes como proveedores, así como colegas a quienes puedo recurrir para cualquier consulta.

A nivel personal, BNI ha enriquecido mis habilidades en áreas que no dominaba previamente, lo cual me ha permitido ofrecer un servicio más completo y también dirigir una asociación y una fundación. Mis compañeros de BNI han contribuido significativamente a mi crecimiento como empresario, ya sea a través de referencias comerciales o enseñándome habilidades nuevas. Algunos de ellos, que antes no conocía, ahora son cercanos amigos.

En cuanto a mi aporte al grupo, considero que he contribuido mucho, siendo uno de los principales generadores de negocio en el grupo. Además, he tenido el honor de participar en el liderazgo de Fomenta en diferentes momentos, contribuyendo a que el grupo se posicione como uno de los mejores de España. En mi paso como Vicepresidente, dejé al grupo en la segunda posición nacional; años después, repetí la experiencia y lo posicioné como el primero del país; recientemente, como Presidente, lo dejé en la segunda posición de España, siempre con el apoyo de un sólido Equipo de Liderazgo.



ESPACIO PATROCINADO POR:

**ROTUSIL**  
ROTULACIÓN - IMAGEN CORPORATIVA

**DISEÑO QUE INSPIRA, COMUNICA Y TRANSFORMA**



[www.rotusil.com](http://www.rotusil.com)



## **Testimonios de Directores Consultores**

## **BNI es una herramienta clave de expansión profesional**

**Marta Simó Rodríguez - Directora Consultora de BNI MCN Conexión**



**Asesoría Contable & Legal - Marta Simó&Asoc**

Yo busqué ser parte de BNI en el año 2015. Estaba despegando a nivel profesional y lo sentí como una plataforma clave para el posicionamiento y la expansión.

Tenía 29 años y pertenecer a un grupo me dio la oportunidad de generar clientes y acceder a contactos que me han permitido durante estos años crecer en el ámbito profesional y personal.

Formar parte de un grupo de BNI implica rodearte de personas que aportan una gran experiencia, habilidades comerciales, gestión de recursos y un constante aprendizaje que te permite avanzar y crecer.

Es como recibir una mentoría de vida. Te das cuenta de que al enfocarte en ayudar a tus compañeros a expandir sus negocios, recibes a cambio la amistad y un valioso conocimiento empresarial.

Haber tenido la oportunidad de escalar como Directora Consultora y Directora de Área junto a mi socio Javier Rios, nos ha supuesto un reto de hacer crecer la red de BNI y ayudar a los Miembros a generar nuevas oportunidades de negocio, consiguiendo un posicionamiento de la organización en la Región de Murcia como motor que impulsa el desarrollo económico mediante este sistema y ser reconocidos por ello. Nuestro objetivo es seguir expandiendo la red empresarial y dando la oportunidad para que emprendedores y empresarios cuenten con BNI como herramienta clave de su expansión profesional.



## Cuento con equipos de trabajo que me brindan apoyo personal y profesional

**Nuria Toca - Directora Consultora de BNI PTV Cenit y BNI TV Avazamos**



Mi nombre es Nuria Toca, Directora del grupo Toysal empresa familiar con 42 años de antigüedad en el mundo de los residuos, facturación de 14 millones de euros y 80 empleados, en pleno crecimiento con la construcción de una planta de Biogás en Porriño (inversión de 20 millones de euros).

Yo empecé como Miembro de BNI PTV Verbum (En el que sigo actualmente), asistí a una reunión y me pareció muy interesante para crecer personal y profesionalmente, ya que te relacionas con Miembros de diferentes sectores, donde nos complementamos.

Hasta ese momento yo solo hacía labores administrativas dentro de la empresa y me obligo a salir de mi zona de confort y visitar clientes con Miembros de mi grupo y hablar en público (que es algo que me sigue costando hoy en día, pero he mejorado).

### **Servicios Medio Ambientales - Grupo Toysal**

A los seis meses de unirme a BNI, Juanjo y Susana, Directores Ejecutivos de BNI CNM Galicia, me ofrecieron la oportunidad de crear un grupo, siendo el primero en formato mediodía e industrial, al estilo de BNI PTV Verbum, llamado BNI PTV Cenit. Este grupo celebró su quinto aniversario el 1 de marzo. En BNI PTV Cenit, me esfuerzo por brindar apoyo a todos los Miembros en lo que esté a mi alcance. Curiosamente, siento una gran alegría cuando se cierra un negocio entre los Miembros del grupo, incluso más que cuando consigo un cliente por mí misma. En esos momentos, pienso en cómo la creación del grupo ha permitido que estas conexiones y negocios se realicen.

En febrero de 2020, se me ofreció la oportunidad de unirme al grupo BNI PTV Avanzamos, y estoy profundamente agradecida por todo el crecimiento personal y profesional que he experimentado gracias a los Miembros de este grupo. En cada reunión, me esfuerzo por contribuir con mi granito de arena.





Me siento muy feliz de formar parte de BNI y de contar con tres equipos de trabajo maravillosos que me brindan un constante apoyo, tanto a nivel personal como profesional. Gracias a ellos, he podido crecer dentro de mi empresa, que está involucrada en proyectos ambiciosos en el ámbito de los residuos, y cuento con la colaboración de muchos de los Miembros de mis grupos para llevar a cabo estos proyectos.

# BNI ESPAÑA CNM



Si quieres compartir tu historia de éxito, escríbenos al correo: [comunicaciones@bniespanacnm.com](mailto: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](mailto:info@bniespanacnm.com)

Conéctate:  
 BNI® España CNM  
 [bniespanacnm](#)  
 BNI® España CNM  
 BNI® España CNM