

Guía de 7 minutos para



MÁXIMAS REFERENCIAS MEDIANTE LA VISIBILIDAD

Nunca recibirás referencias de alguien que no te conoce, no le gustas y no confía en ti. Darse a conocer, entablar relaciones y generar confianza empieza siempre por ser visible. Tienes que aparecer antes de destacar.

Tu Grupo BNI se ha comprometido contigo a no aceptar a otro Miembro de tu clasificación profesional.

Esto te permite hacer crecer tu negocio en un entorno libre de competidores directos. Para maximizar las referencias que generas, es importante ser visible en las reuniones del Grupo, asistiendo tú mismo o asegurándote de que alguien te sustituya. La visibilidad te ayuda a hacer crecer tu red de referencias y a generar referencias que aumenten los ingresos de tu negocio. Cuando asistas a las reuniones de tu Grupo de BNI

- Involucra a tu red de empresarios que saben cómo generarte referencias significativas
- Construir relaciones y confianza con compañeros dedicados a ayudarte a crecer.
- Obtener referencias de los Miembros del Grupo mediante tu presentación semanal.
- Obtener soluciones importantes a los retos de tu negocio en lugar de tener que resolverlos por tu cuenta.
- Recibir un reconocimiento por las referencias que generes, aumentando tu reputación entre los Miembros de tu Grupo.

GRUPOS BNI QUE TIENEN MENOS AUSENCIAS CIERRAN MÁS NEGOCIOS

Contar con una política de asistencia te asegura saber qué esperar de los Miembros de tu Grupo a cambio del compromiso del Grupo de aceptar sólo un Miembro de cada categoría profesional.

Cuando envías a un sustituto no se cuenta como ausencia porque tienes a alguien allí que representa a tu empresa.



3 SENCILLOS PASOS PARA MAXIMIZAR TUS REFERENCIAS A TRAVÉS DE LA VISIBILIDAD

1 ASISTIR
Reserva tiempo en tu agenda para tu reunión de BNI, anima a tu familia y colegas a que te ayuden a generar referencias que te permitan alcanzar y superar tus objetivos de crecimiento empresarial.

2 ENCONTRAR SUSTITUTOS
Si no puedes asistir a una reunión, prepara a alguien que pueda hacerlo en tu lugar. Los suplentes disfrutan de la oportunidad de asistir a la reunión de Grupo durante un día.

3 RENDIR CUENTAS
La única forma de generar confianza es hacer promesas y cumplirlas. En lugar de esperar que los demás crean y acepten tu palabra, demuestra quién eres cumpliendo tus promesas, incluso cuando parezca que nadie te ve.

**MIENTRAS NADIE PUEDA OCUPAR TU LUGAR,
UN SUSTITUTO PUEDE REEMPLAZARTE
CUANDO NO PUEDAS ASISTIR**



Los sustitutos suelen generar negocio cuando asisten a las reuniones. Además, ofrecen a los Miembros del Grupo otra persona a la que referirse y con la que entablar una relación. Si tiene que faltar a una reunión, enviar a un sustituto es una buena alternativa.

HAZ UNA LISTA DE PERSONAS QUE SEPAN LO BUENO QUE ERES OFRECIENDO PRODUCTOS O SERVICIOS:

- Otros empresarios locales
- Clientes y proveedores
- Representantes comerciales
- Colegas del sector
- Otras personas a las que podría recurrir con menos antelación
- Cónyuge y Miembros de la familia
- Amigos y Miembros
- Miembros del equipo en clubes/deportes/voluntariado en el que participes

PREPARA A TU SUSTITUTO PARA EL ÉXITO



Invítales a una reunión con antelación para que se sientan cómodos con el formato de la reunión y conozcan el lugar.



Ponlos en contacto con otro Miembro para que los reciba.



Prepara una presentación semanal para que puedan leerla fácilmente en la reunión.



Entrégales una lista de todas las referencias que hayas pasado durante la semana para que la compartan con con el grupo.



Agradéceles que representen a tu empresa en la reunión.

PARA SEGUIR ESTUDIANDO:

VIDEO

Member Success Program - Weekly Presentation

LIBRO

Networking Like a Pro by Ivan Misner, Ph.D

PODCAST

Power of One Podcast 59 |
Weekly Presentation Advice

Power of One Podcast 4 |
Preparing Your Weekly Presentation