Construir relaciones que resistan el paso del tiempo

¿Cómo desarrollar una relación que resista el paso del tiempo? Es algo a lo que aspiran todos los profesionales, ya que las relaciones más eficaces (por no decir rentables) para generar referencias duran muchos años y décadas.

Tener estas relaciones sólidas que pueden ayudar a que tu negocio prospere, una táctica denominada marketing relacional, es en gran medida lo que BNI ayuda a conseguir a sus miembros. Los primeros pasos para desarrollar estas relaciones consisten en conocer a las fuentes de referencia y sus negocios, identificar formas en las que puedes ayudarles a alcanzar sus objetivos y compartir elementos de tu negocio. Quizás recibir a tu nueva relación en tu oficina para que te vean trabajar, ayudarles a conocerte y aprender sobre su negocio, su vida y sus objetivos, les ayude a verte como un potencial socio de referencia.

Una vez que te hayas establecido en su círculo, empezarás a ver cómo crece la confianza entre ambos. Puede que les des una referencia y que poco después te correspondan. Puede que ellos te recomienden a ti y tú hayas superado sus expectativas. Establecer esta relación ayuda a fortalecer las relaciones y es necesario para seguir desarrollando relaciones duraderas que generen referencias.

Otra parte del desarrollo de esta credibilidad es tener también otras relaciones sólidas con personas que estén dispuestas a elogiarte si se lo pides. No tener relaciones puede parecer cuestionable, con algunas excepciones. Si has vivido en la misma ciudad durante 15 años, has dirigido tu negocio durante 12 y no tienes relaciones, los posibles nuevos socios de referencia pueden ver esto como una bandera roja.

Desarrollar relaciones duraderas requiere tiempo. No existe una fórmula mágica ni una solución rápida para establecer relaciones. Algunas relaciones se desarrollan rápidamente, mientras que otras tardan años. La clave para asegurarse de que estás construyendo una base sólida para los próximos años es dedicar el tiempo y el esfuerzo necesarios para establecer la confianza con tu nuevo socio de referencia.