



El arte de ser más referible: Consejos esenciales para los Miembros de BNI

En el mundo del networking empresarial, hay un principio que se cumple: La capacidad de conseguir referencias está directamente relacionada con la percepción que los demás tienen de ti. En BNI, donde la atención se centra en fomentar la confianza y establecer conexiones, ser referible no es sólo una ventaja, es esencial. Pero ¿Qué significa ser recomendable? ¿Y cómo puedes asegurarte de que tus acciones coinciden con las expectativas de los demás para conseguir esas valiosas referencias?

En este artículo, exploraremos estrategias prácticas para ser más recomendable dentro de BNI y más allá. Desde demostrar profesionalidad en tus interacciones diarias hasta enseñar a los demás a recomendarte con confianza, esta guía te ayudará a posicionarte como el profesional de confianza al que acudir en tu campo.

Por qué son importantes las referencias

Las referencias son el alma de BNI. Se basan en la confianza, la reputación y la seguridad. Cuando alguien te recomienda, está poniendo en juego su propia reputación. Por eso la gente sólo recomienda a personas que cree que ofrecerán un servicio excepcional.

La frase “La forma en que te veo hacer algo es la forma en que creo que lo haces todo” resume este concepto. En BNI, tus compañeros observan tu comportamiento durante las reuniones, los encuentros individuales y las conversaciones informales. Estas observaciones crean una impresión -positiva o negativa- que influye en si se sentirán cómodos recomendándote a sus contactos.

Principios clave para ser más referenciable

1. Puntualidad y preparación

Ser puntual y estar preparado puede parecer una etiqueta básica, pero es vital para generar confianza. Llegar siempre a tiempo y preparado a las reuniones o presentaciones es señal de fiabilidad.

Medidas:

- Llega siempre a las reuniones con al menos 5-10 minutos de antelación.
- Planifica y ensaya tus presentaciones de 60 segundos y de 10 minutos con antelación.
- Establece recordatorios para asegurarte de que nunca te saltas plazos o compromisos clave.

2. Coherencia y seguimiento

Nada debilita más la confianza que no cumplir los compromisos. Ya sea una promesa de enviar información, completar una tarea o asistir a una reunión, la gente se da cuenta cuando no cumples lo prometido. Las incoherencias hacen que los demás se cuestionen si pueden confiar en ti.

Medidas:

- Lleva un calendario detallado o un sistema de gestión de tareas para controlar tus compromisos.
- Comunícate de forma proactiva si se encuentra con retrasos o problemas.
- Cumple siempre tus promesas, aunque te suponga un esfuerzo adicional.

3. Demuestra tu credibilidad

Compartir pruebas de tu experiencia y resultados genera confianza en tus capacidades. Los testimonios, los casos prácticos y las historias de éxito son herramientas poderosas para demostrar tu competencia. Cuando tus colegas ven pruebas tangibles de tus logros, es más probable que te recomienden.

Pasos a seguir:

- Reúne testimonios de clientes satisfechos y compártelos durante las reuniones.
- Prepara una cartera de casos prácticos que destaquen tus éxitos más significativos.
- Utiliza métricas específicas para cuantificar tu impacto.

4. Enseña a otros a recomendarte

Uno de los aspectos que más se pasan por alto a la hora de recomendar tu empresa es enseñar a tus compañeros a hablar de ella. No basta con decirle a la gente lo que hace. Hay que orientarles sobre cómo presentar sus servicios de forma que despierten interés.

Medidas:

- Desarrolla guiones sencillos o temas de conversación para que tus compañeros los utilicen cuando te recomienden.
- Durante las reuniones cara a cara, representa conversaciones de recomendación para fomentar la confianza.
- Céntrate en lo que hace que tus servicios sean únicos y valiosos para los clientes potenciales.

5. Evita las señales de alarma

A veces, los pequeños errores pueden dejar una impresión negativa duradera. Por ejemplo, compartir una anécdota sobre un percance en tu trabajo -incluso en broma- puede minar la confianza.

Del mismo modo, comportamientos como llegar tarde, parecer desorganizado o no comunicarse pueden erosionar la confianza. Sé consciente de cómo tus acciones reflejan tu profesionalidad.

Medidas:

- Evita compartir anécdotas que puedan suscitar involuntariamente dudas sobre tu competencia.
- Mantén un comportamiento pulido y profesional en todas las interacciones.
- Busca la opinión de colegas de confianza para identificar cualquier comportamiento que pueda estar frenándote.

6. Adapta el enfoque durante las sesiones uno a uno

Las sesiones de unos a unos son oportunidades para establecer contactos más profundos y demostrar tu capacidad de recomendación. Aprovecha estas sesiones para compartir tus conocimientos, explicar tu propuesta de valor única y enseñar a tus compañeros a identificar posibles oportunidades de recomendación.

Medidas:

- Prepara ejemplos concretos de tu trabajo e historias de éxito de clientes para compartirlas en las entrevistas individuales.
- Pregunta a tus compañeros a qué retos se enfrentan tus contactos y que tus servicios podrían resolver.
- Proporciona instrucciones claras sobre cómo identificar y presentar oportunidades ideales de recomendación.