



# **Programa de Éxito para Miembros Básico PEM**

## **Manual del participante**

© 2025 BNI Global, LLC Todos los derechos reservados.

La información contenida en esta presentación es información confidencial y/o privilegiada y es para uso exclusivo del destinatario, cualquier reproducción, distribución o divulgación total o parcial tanto de la presentación como de los materiales que contiene, sin previo consentimiento por escrito de REFERENCIAS Y NETWORKING S.A. DE C.V., se encuentra prohibida y sancionada, ello de conformidad con lo dispuesto por los artículos 21, 24, 27, 231 fracción I, de la Ley Federal del Derecho de Autor, 82, 83, 84, 85, 223 fracciones IV, V, VI de la Ley de la Propiedad Industrial y 210, 211 y 211 Bis del Código Penal Federal.

# Introducción

¡Te damos la bienvenida al Programa de Éxito para Miembros!

Este manual digital, diseñado para consultarse fácilmente desde tu celular, te ofrece herramientas prácticas para hacer crecer tu negocio con el networking estratégico de BNI. Es un recurso que te acompaña como networker, reforzando nuestra filosofía de Ganar Dando: cuando ayudas a otros, también creces tú.

El objetivo es apoyarte con un programa estructurado, positivo y enfocado en resultados, donde las referencias impulsan tu éxito.

¡Es momento de comenzar!

Lorena Medina y Yadira Luna, directoras nacionales de BNI México.

Carlos Medina, fundador de BNI México.

<b>Introducción.....</b>	<b>2</b>
<b>1. Cultura BNI: Misión, visión, valores y Políticas de BNI.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Metas de Rentabilidad.....</b>	<b>17</b>
<b>3. Metas de desempeño o rendimiento.....</b>	<b>19</b>
<b>4. Genera referencias para otros/as.....</b>	<b>20</b>
<b>5. Curva de las referencias.....</b>	<b>25</b>
<b>6. Patrocinar: Invitar con Visión de Negocio... 26</b>	
<b>7. Reuniones 1a1.....</b>	<b>30</b>
<b>8. Tu Presentación semanal estratégica.....</b>	<b>36</b>
<b>9. Tu presentación principal.....</b>	<b>38</b>
<b>10. ¿Qué vimos hoy?.....</b>	<b>40</b>
<b>11. Postúlate para dar tu presentación principal: verifica tu registro del PEM en BNI Connect.....</b>	<b>41</b>

# 1. Cultura BNI: Misión, visión, valores y Políticas de BNI

## Visión

**Cambiando la forma en que el Mundo hace Negocios**

## Misión

La misión de BNI es ayudar a los miembros a aumentar sus negocios a través de un programa de **mercadotecnia de referencias estructurado, positivo y profesional** que les permita desarrollar relaciones significativas a largo plazo con profesionales de negocios de calidad.



## Nuestros valores fundamentales

BNI se basa en un conjunto de principios rectores que forman la base sobre la que los miembros interactúan, se comportan y alcanzan sus objetivos comerciales.

## Givers Gain<sup>®</sup>

Givers Gain (Los que dan, reciben) es la filosofía subyacente de BNI. Somos ejemplo de



que, si proporcionamos negocios a otras personas, conseguiremos negocios a cambio.

## **Aprendizaje permanente**

Creemos en la mejora continua de las habilidades personales y profesionales. BNI proporciona una amplia gama de oportunidades para respaldar el aprendizaje permanente.

## **Tradición e innovación**

En una organización, la tradición nos dice de dónde venimos y sienta las bases de quiénes somos, pero siempre debemos buscar formas de innovar.

## **Actitud positiva**

BNI proporciona un entorno que le permite rodearse de personas que quieren ayudarle a que tenga éxito.

## **Desarrollo de relaciones**

El desarrollo de redes de negocios consiste

más en cultivar relaciones con nuevos contactos que en cazarlos. Las personas quieren hacer negocios con personas que conocen y en quienes confían. Se trata de cultivar esas relaciones.

## **Responsabilidad y rendición de cuentas**

Si desea contar con una potente red de contactos personal, debe asumir la responsabilidad y rendir cuentas a los miembros de nuestro grupo. De lo contrario, se convierte en un grupo social.

## **Reconocimiento**

Es importante reconocer a quienes contribuyen.

Una de las características de nuestra metodología es que **si tú concretas un negocio a partir de una referencia que recibes, no debes dar comisión alguna a quien te dió la referencia.** El acuerdo es que tú te comprometas a conseguir una referencia calificada para esa persona que te ayudó.

## Políticas Generales

Los Comités de Membresía de cada capítulo tienen la autoridad final relacionada con la aplicación de las Políticas de BNI. Los Comités de Membresía pueden poner a un miembro de BNI en período de prueba o abrir la clasificación de un miembro por incumplimiento de las Políticas de Miembros, el Código de Ética o los Valores Fundamentales de BNI. *\*Siempre haga parte y obtenga la aprobación del Director/Director Consultor ANTES de abrir la clasificación del miembro. (Manual de Operaciones de Capítulo).*

1. Solo una persona de cada clasificación de BNI puede unirse a un grupo de BNI. Cada miembro solo puede tener una clasificación de BNI en un grupo de BNI.
2. Los miembros de BNI solo deben representar la clasificación profesional aprobada por el Comité de Membresía.
3. Los miembros de BNI deben llegar a tiempo y permanecer durante todo el tiempo de

reunión publicado.

4. Un individuo solo puede ser miembro de un Capítulo BNI. Un Miembro no puede estar en ningún otro programa que permita solo una persona por profesión y/o donde la generación de referencias sea un objetivo de la membresía.
5. A un miembro de BNI se le permiten tres ausencias en un período continuo de seis meses. Si un Miembro no puede asistir, puede enviar un sustituto; esto no contará como una ausencia.
6. Se espera que los miembros participen en el Capítulo de BNI trayendo referencias y/o visitantes calificados.
7. Los visitantes pueden asistir a las reuniones del Capítulo BNI hasta dos veces.
8. Solo los miembros de BNI que hayan completado el Programa de Éxito para Miembros y los Directores/Directores Consultores de BNI pueden realizar presentaciones principales durante las reuniones de BNI.
9. Las ausencias son posibles por ciertas

circunstancias atenuantes (por ejemplo, un problema médico prolongado que impida que el miembro trabaje) a discreción del Comité de Membresía.

10. Los miembros que deseen cambiar su clasificación de BNI deben entregar una nueva solicitud de membresía para su aprobación.
11. Todas las listas de miembros de BNI son solo para el propósito de dar referencias y construir relaciones. Antes de enviar cualquier comunicación de marketing o solicitud de negocios a Miembros de BNI fuera de su Capítulo o a Directores/Directores Consultores, el destinatario debe dar su consentimiento. El consentimiento debe ser libre, específico, informado e inequívoco.\*
12. La renovación de la membresía está sujeta a la aprobación del Comité de Membresía del Capítulo.

*\* Para mayor información acerca del tratamiento de sus datos personales y de los derechos que puede hacer valer, usted puede*

*tener acceso a nuestro aviso de privacidad completo en el sitio*

*<https://bnimexico.com/es-MX/avisodeprivacidad>*

*Las Políticas están sujetas a cambios. Todos los cambios a las políticas propuestos deben ser revisados primero por la Junta Internacional de Asesores.*

## **Políticas administrativas**

1. Existe una cuota de registro inicial, así como una cuota de membresía que puede ser anual o por dos años. Contacte al Director Ejecutivo o Secretario/Tesorero local para conocer las cantidades y formas de pago de cada Región
2. BNI puede establecer capítulos en cada ciudad o comunidad con personas interesadas en desarrollar un negocio basado en las referencias. Además, BNI se reserva el derecho de abrir más de un capítulo por comunidad o ciudad donde la demanda de los servicios de BNI se requieran.
3. Las cuotas de membresía se pagan 30 días

antes de la fecha de vencimiento. Los miembros que no paguen antes del primer día del mes en que vence, se consideran tardíos y se les cobrará un cargo por retraso. Si las cuotas no se pagan en un plazo de 15 días, el miembro será dado de baja oficialmente de BNI.

4. Las cuotas no son reembolsables. Se entregará un Certificado de Crédito, previa solicitud, a los Miembros que estén en buena situación, por la parte no utilizada de su tiempo. Este certificado de crédito tendrá una validez de 2 años a partir de la fecha de emisión.
5. Las cuotas no son transferibles de una persona a otra a menos que pertenezcan a la misma compañía.
6. BNI es un servicio de mercadotecnia ofrecido por BNI Global, LLC. BNI o cualquiera de sus franquicias se reservan el derecho de discontinuar la participación de un miembro en este programa.
7. Un miembro que solicite una transferencia de su capítulo actual a un nuevo capítulo

deberá llenar una nueva solicitud para que la revise el Comité de Membresías del nuevo capítulo. Además, si el miembro tiene menos de 6 meses de crédito de membresía, deberá hacer un pago de renovación. En caso de que tenga 6 meses o más de crédito de membresía, no se requerirá una inversión adicional. Una vez aceptado en el nuevo capítulo, el crédito del capítulo anterior será tomado en cuenta en su nueva membresía, así como el tiempo de renovación, si aplica.

## **Política de No Discriminación**

BNI Global requiere que los Capítulos revisen y seleccionen a las personas para ser miembros en todas las clasificaciones en función de sus cualidades, sin tener en cuenta la raza real o percibida (incluida la textura del cabello y los estilos de cabello naturales), color, género, identidad o expresión de género, religión, credo religioso (incluida la vestimenta religiosa y el aseo religioso), origen nacional, ascendencia, ciudadanía, estado civil, estado de pareja de



hecho, orientación sexual, edad o discapacidad física o mental, condición médica o información legalmente protegida según lo definido por la ley local o estatal, estado como víctima de violencia doméstica, agresión sexual o acecho, la inscripción en un programa de asistencia pública o cualquier otra clasificación protegida por la ley aplicable (denominadas "características protegidas"). BNI no apoyará ninguna acción del Capítulo cuando viole esta declaración de no discriminación.

## **Política contra el acoso**

BNI no tolera el acoso de nuestros Franquiciados, Equipos Regionales, Equipos de Liderazgo o Miembros por parte de otros. Cualquier forma de acoso por motivos de raza, credo, color, edad, sexo, orientación sexual, identidad de género, origen nacional, ascendencia, estado de ciudadanía, religión, estado civil, discapacidad, servicio militar o condición de veterano, información genética o cualquier otra clasificación protegida por las leyes y ordenanzas federales, estatales o

locales aplicables, está prohibida y será tratada como un asunto disciplinario. BNI está comprometido con crear una red libre de acoso.

Además, como BNI es una organización global con una membresía diversa. Es responsabilidad de todos los miembros, directores, franquiciados, equipos regionales y equipos de liderazgo promover la atención y la sensibilidad hacia las diferencias culturales. De este modo, BNI está en mejores condiciones de servir a sus miembros creando un entorno agradable.

## **Lineamientos del Programa**

Los Lineamientos del Programa no son políticas sino prácticas recomendadas que permiten que el capítulo funcione de manera más efectiva.

### Visita a los Capítulos

- Antes de visitar otro Capítulo, es una buena práctica, que el Miembro visitante llame al Presidente de dicho capítulo para avisarle.

- Los Miembros que estén de visita en otros capítulos deben anunciar que pertenecen a otro Capítulo.
- Los Miembros visitantes deben evitar generar competencia con un miembro de ese Capítulo.
- Los Miembros visitantes deben pagar su acceso, según aplique.
- Un Miembro visitante debe apegarse a los mismos términos que un visitante normal, es decir, no más de dos asistencias.

### Ausencias y Retardos

- Las ausencias y retardos significan menos negocios para los Miembros, por lo tanto, el Comité de Membresías de un capítulo puede enviar advertencias a los Miembros que constantemente llegan tarde o se van temprano. Si el problema continúa, el Comité de Membresías puede decidir abrir la clasificación de dicho Miembro.

### Programa de Sustitutos

- Entre la gente que puede ser considerada

como sustitutos se incluye a tus clientes, amigos, familiares, miembros BNI de otros capítulos y empleados.

- El propósito principal para un sustituto es representar a un Miembro de BNI. BNI recomienda el mínimo uso de sustitutos.
- El capítulo debe estar enterado de que un sustituto irá a la reunión. El Anfitrión debe estar ahí para recibir al sustituto y darle la bienvenida a la reunión.

### Representación Empresarial

- Los miembros acuerdan representar únicamente la clasificación profesional aprobada por el Comité de Membresías.
- Los Miembros de BNI que representan a organizaciones de marketing multinivel deben representar sus productos y servicios en BNI, y no el elemento de oportunidad de negocios de sus empresas.

## 2. Metas de Rentabilidad.



Escanea este código que te permitirá descargar un archivo de BNI Business Builder en el que puedes calcular de manera automática las referencias que debes recibir para que BNI sea rentable para ti.

### Definiendo tus metas de Rentabilidad en BNI

Qué datos necesitas para aplicar la fórmula:

- Cuánto quieres facturar mensual gracias a BNI.
- Cuál es tu valor de venta promedio.
- Porcentaje de cierre por referencias.



## Ejemplo: ¿Cuántas referencias debes recibir?



Fórmula:

- Objetivo a facturar \$ 30,000 al mes
- Promedio de venta \$ 8,000 al mes

$$\frac{30,000}{8,000} = 3.75$$

Necesitas recibir 3.75 referencias al mes si concretaras todas

- Porcentaje de cierre 80%

$$\frac{3.75}{.80} = 4.69$$

**Necesitas recibir 4.69 referencias al mes**

**Redondeemos a que requieres recibir 5 referencias al mes**



# 3. Metas de desempeño o rendimiento.

## 3. Metas de desempeño

**Domina el Poder del Uno**

**BNI**  
online

Asiste puntual a la reunión semanal

Estudia 1 UdE a la semana

Hacer 1 a 1 efectivo a la semana

Crear 1 referencia a la semana

Traer 1 visitante viable al mes

## ¿Quieres saber más?

Te recomendamos el módulo "PEM Informes" de BNI Business Builder.  
Te guía paso a paso para establecer tus metas de rentabilidad y rendimiento.



PEM Informes  
por Meaghan Chitwood

 Acerca de nosotros  1 Pasos

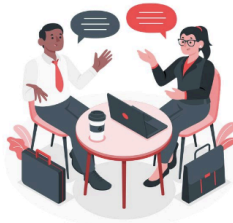
Su progreso:  100% Tiempo empleado: 0:26:44  Completed

**BNI**

# Aprende a sembrar

## 4. Genera referencias para otros/as

### ¿Qué es una Referencia?



Es la oportunidad de entrar en contacto directo con alguien que requiere comprar los productos o servicios que ofreces y posiblemente cerrar un negocio.

**NO ES UNA VENTA GARANTIZADA**



## Cómo genero una referencia para mis compañeros/as



1. Escucha la necesidad de alguien
2. Dile que conoces a alguien que puede ayudarle
3. Coméntale tu experiencia con esta persona
4. Entrega su tarjeta y/o datos de tu compañero.
5. Pregunta si está de acuerdo en que lo busquen
6. Captura tu *ficha* de referencia y dale seguimiento.

**BNI**  
online

→ Puedes crear un chat grupal de ustedes 3, los presentas y luego te sales del mismo.

## Ficha de Referencia

Para \* Please search cross chapter

**Buscar en Otro Grupo**

Referencia \*

Tipo de Referencia \* ☐ Interna ☒ Externa

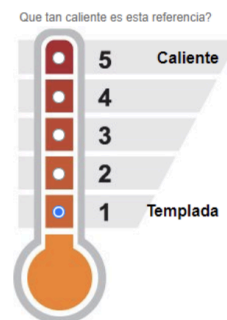
Estatus de la Referencia \* ☐ Le di tu tarjeta de presentación ☐ Le dije que le llamarías

Dirección

Teléfono \*

Email

Comentarios



Encontrarás:

Si es interna o externa | Datos del contacto | Temperatura de la referencia, que se refiere a la probabilidad de que la referencia se concrete.

¿Cuál crees que te dará mayor confiabilidad ante tus compañeros?

¿Una referencia 1 o una 5?

**BNI**  
online

## Nivel o temperatura de las referencias

Para ayudar a identificar valor y oportunidad, hay una escala en tus referencias, del nivel 1 al 5.

## **Nivel 1**

Autorizas al cliente potencial a usar tu nombre como referencia. Esto puede ayudarle a obtener una cita o atención más rápida, dependiendo de la relación que tengas con tu compañero de capítulo.

## **Nivel 2**

Envías un correo o un mensaje por WhatsApp recomendando a tu compañero, sus productos o servicios. Este mensaje le da más fuerza a la referencia y apoya su negocio.

## **Nivel 3**

Calificas la necesidad del cliente potencial y le explicas cómo tu compañero puede ayudarle a resolver su problema. Aquí ya cuentas con el permiso del cliente para hacer la conexión.

## **Nivel 4**

Además de calificar la necesidad, organizas una cita en nombre de tu compañero. Esto da claridad sobre el cuándo y dónde, lo que fortalece la conexión. Es importante coordinar con tu compañero para asegurarse de que la cita funcione para ambos.


## **Nivel 5**

Organizas una cita entre tú, el cliente potencial y tu compañero, y haces la presentación personalmente. Esto genera más confianza y permite explicar con claridad cómo el negocio de tu compañero puede ayudar al cliente potencial.

Cuanto más alto es el nivel, mayores son las oportunidades de negocio entre el cliente potencial y tu compañero de capítulo. Todos en BNI deberían buscar generar al menos referencias de nivel 3, ya que es ahí donde comienza el verdadero valor.



¿Quieres profundizar sobre la temperatura de las referencias?

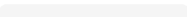
Te recomendamos tomar el módulo “**PEM Generar Referencias**” disponible en la plataforma **BNI Business Builder**.



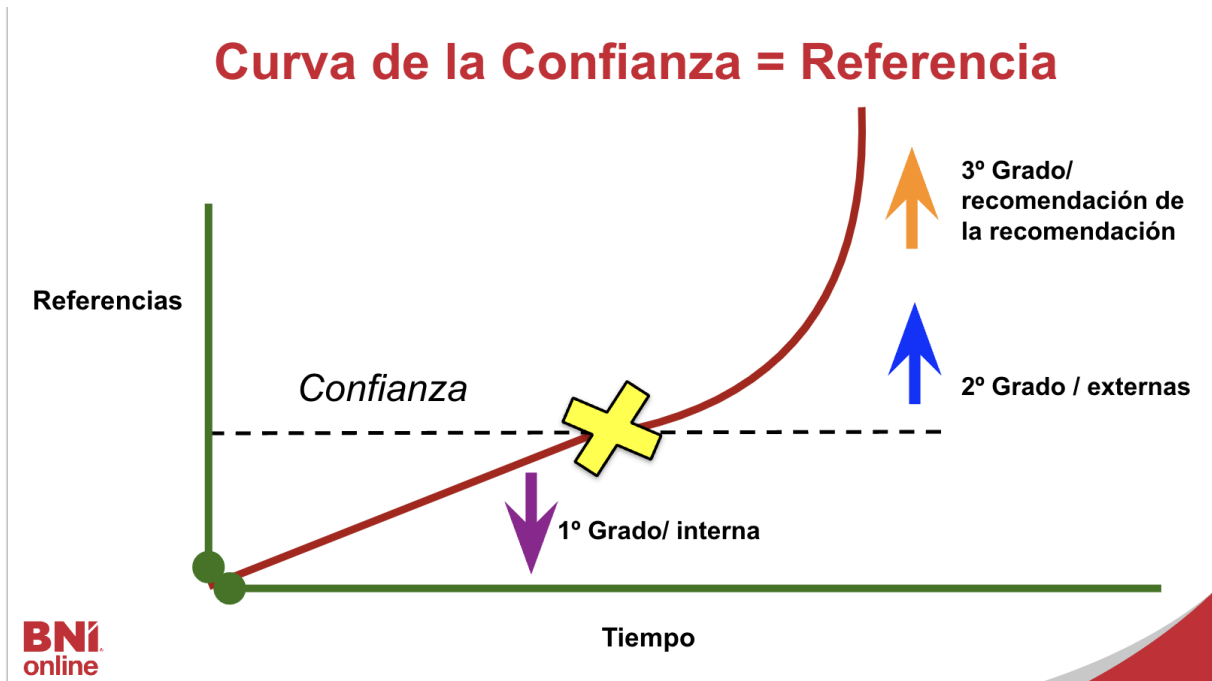
**Necesario**

PEM Generar Referencias  
por Meaghan Chitwood

 [Acerca de nosotros](#) |  1 Pasos

Su progreso:  0%    Tiempo empleado: **5:30:49**    ⌚ Pendiente

# 5. Curva de las referencias



## Acciones para que confíen más rápido en ti

### DENTRO DE LA REUNIÓN

- Puntualidad en la red abierta
- Rinde cuentas de las referencias y visitantes
- Atención total: apaga el celular

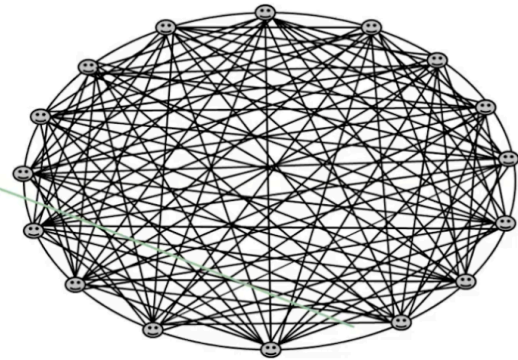
### FUERA DE LA REUNIÓN

- Da seguimiento a las referencias
- Puntualidad y atención total en tus Reuniones 1 a 1
- Invita visitantes elegibles
- Busca los giros que tu esfera necesita
- Identifica qué necesidades o problemas tienen las personas que conoces (ahí están las referencias)
- Prepara con anticipación tus Presentaciones semanales y principales
- Súmate al equipo de liderazgo

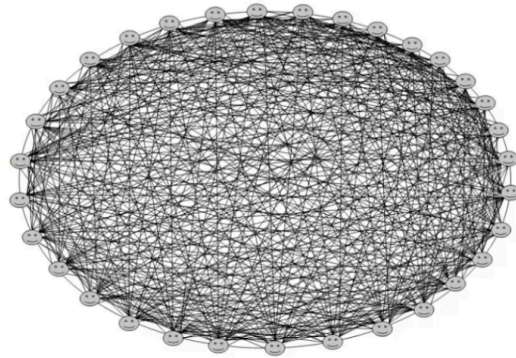
## 6. Patrocinar: Invitar con Visión de Negocio

### Más networkers, más referencias

16 networkers - 256 Conexiones



32 networkers - 1024 Conexiones



**Para incrementar el negocio de todas las personas de tu capítulo, hay que hacerlo crecer**

*Fuente: [www.bnipodcast.com](http://www.bnipodcast.com) / Episodio 469: 3 + 1 = Éxito del Miembro*

## ¿A quién invitar?

**BNI**  
online

¿Qué significa  
invitar a un 6?  
Networking Up /  
BNI Tips  
Checa este video

 **Networking Up | BNI Tips**  
youtube.com

**1:35**

Tu capítulo de BNI se conforma de los  
empresarios que tú invitas a las reuniones. Si ere...

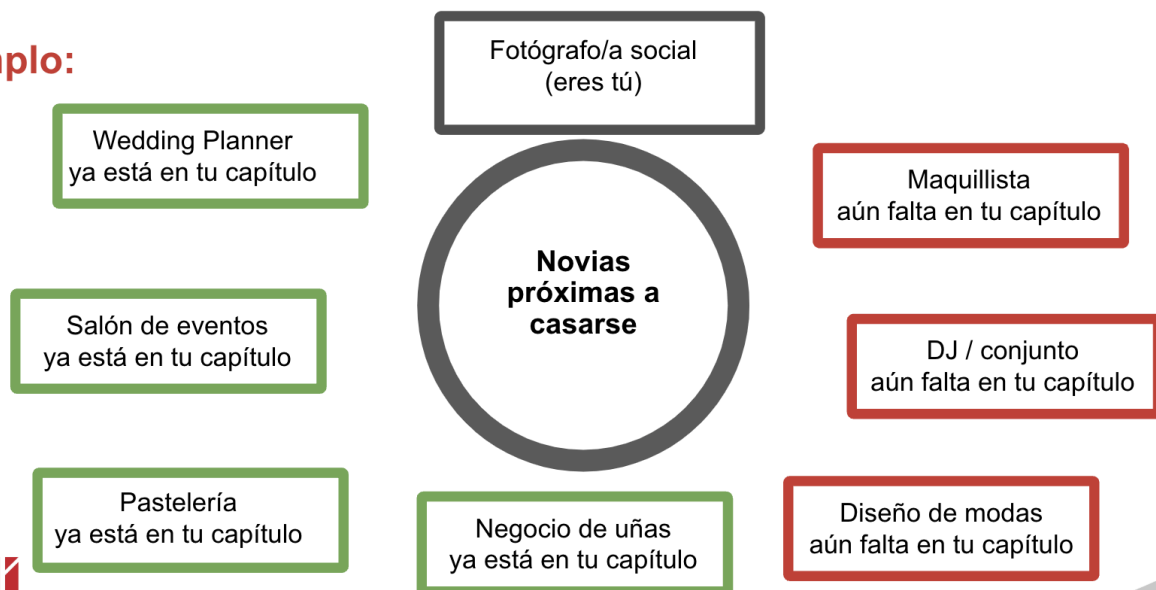
<https://www.youtube.com/watch?v=sXC26INhQ6s>

# 3 Maneras de identificar a qué empresarios invitar

## 1. Tu esfera de contactos.

Los negocios que atienden al mismo tipo de cliente que tú, pero no son tu competencia.

### Ejemplo:





## 2. Invita especialidades con Mayor Potencial para Integrarse a BNI

Estos son los giros que actualmente tienen mayor representación en los capítulos de BNI.

Son profesiones que ven el networking como una forma efectiva de generar referencias y crecer.

¡Usa esta lista para saber a quién invitar!



Legal y Contable	Finanzas y Seguros	Publicidad y Marketing	Salud y Bienestar	Consultoría y Servicios a Empresas	Construcción e Inmobiliario
Contabilidad	Seguros de Vida	Marketing Digital	Productos de Salud y Bienestar	Consultoría TI	Bienes Raíces Residencial
Asesoría Fiscal	Seguros de Gastos Médicos	Imprenta	Dentista	Desarrollo de Software	Arquitectura
Derecho Mercantil y Corporativo	Asesor Financiero	Diseño Gráfico	Psicólogo	Coaching	Construcción Comercial
Notario Público	Créditos y Financiamientos	Desarrollo Web	Agencia de Viajes	Consultoría Procesos	Energía Renovable

## 3. Identifica situaciones clave en la vida de las personas y piensa qué giros o especialidades suelen estar involucradas

Algunas de estas situaciones pueden ser:

1. Mejorar la salud
2. Comprar una casa
3. Perder a un ser querido
4. Empezar un negocio
5. Tener un bebé
6. Reubicarse/ mudanza
7. Casarse

Diseño gráfico  
 Consultoría en marketing  
 Fotografía  
 Productos promocionales  
 Relaciones públicas  
 Producción audiovisual  
 Diseño web  
 Contaduría  
 Asesoría legal para negocios  
 Desarrollo de identidad de marca



## Qué decir

Saluda y pregunta cómo va el negocio.

¿Tienes capacidad para atender a más clientes?

Formo parte de una red exclusiva de empresarios exitosos que creemos en ayudarnos mutuamente a hacer crecer nuestros negocios. Estamos buscando un(a) <Profesión> confiable para sumar a nuestra red y referirle negocios a lo largo del tiempo, y de inmediato pensé en ti. ¿Estás disponible los \_\_\_\_ a las <7 am>?

### *Si la respuesta es si...*

¡Excelente! En la reunión tendrás la oportunidad de presentar tu negocio a más de ... empresarios

¿Cuál es tu email para poder enviarte los detalles de la reunión?

### *Si la respuesta es no...*

¿Conoces a otro buen profesional que podamos invitar? Necesitamos a alguien con esta especialidad en nuestro grupo.

## El éxito de patrocinar radica en:

### Previo a la reunión

- Confirma su asistencia un día antes. 98% de los patrocinadores exitosos recordaron a su visitante antes de la reunión.

### Durante la reunión

- Sé un buen anfitrión, incluso con los visitantes que no invitaste tú.
- Presenta una rendición de cuentas clara para mostrar el valor de BNI.

### Después de la reunión

- Da seguimiento inmediato al visitante.

**Recuerda: la fidelización es una responsabilidad compartida.**

## Sé un agente de cambio

### ¿A quién te gustaría invitar?

Una invitación puede parecer pequeña...  
hasta que transforma una vida.

¿Qué hubiera pasado si no te hubieran invitado a una reunión de BNI?

👍 Pulgar arriba si tu vida es mejor desde que estás en BNI.

# Tres formas de cosechar o pedir referencias

## 7. Reuniones 1a1

The graphic features a dark grey rectangular area with the text 'formatos' in white, oriented vertically, and 'uno a uno' in large red letters. To the right of this area, the following text is listed: 'Ficha Bio', 'Hoja HORLI', 'Esfera de Contactos', and 'Últimos 10 clientes'. Below the text, four small thumbnail images of BNI forms are displayed. The BNI logo is visible in the bottom left corner of the graphic, and a red triangle is in the bottom right corner.

**formatos uno a uno**

Ficha Bio  
Hoja HORLI  
Esfera de Contactos  
Últimos 10 clientes

**BNI**  
online

<b>Ficha Biográfica</b>	
Nombre:	Nombre de la empresa:
Ubicación:	
Profesión:	Años en el negocio:
Tipos de trabajos anteriores:	
Cónyuge/Pareja:	
Niños:	
Mascotas:	
Ciudad de residencia:	Años en la ciudad:
Aficiones/actividades/intereses:	
Deseo ardiente:	
Algo que nadie sabe de ti:	
Clave del éxito:	

## Hoja de Trabajo HORLI

<p><b>Habilidades</b> Mientras más conozca sobre el talento y las habilidades de la gente en su red, mejor capacitado estará para detectar las necesidades que tengan los demás de sus productos y servicios. Y mientras más conozcas los demás sobre usted y su negocio, mayor será el número de referencias que recibirá.</p>	<p><b>Habilidades</b></p>
<p><b>Objetivos</b> La mejor manera de construir una buena relación es ayudándose el uno al otro a alcanzar sus objetivos. Para esto es importante que tus compañeros de capítulo entiendan cuáles son tus metas personales y las de tu negocio.</p>	<p><b>Objetivos</b></p>
<p><b>Redes</b> Tú tienes muchas redes, formales e informales. Una red puede ser una organización, una institución, una compañía o un individuo asociado contigo. Las diferentes redes de las que formas parte, son una importante fuente de negocios y de referencias para ti y los demás miembros.</p>	<p><b>Redes</b></p>
<p><b>Logros</b> A la gente le gusta hablar sobre cosas de las que está orgulloso. El saber los logros de alguien te ayudará a conocerlo mejor. El conocimiento, la experiencia y los valores de alguien pueden resumirse en sus logros.</p>	<p><b>Logros</b></p>
<p><b>Intereses</b> Tus intereses te pueden ayudar a relacionarte con los demás. Los intereses pueden ser: deportes, lectura, música, etc. A la gente le gusta pasar tiempo con personas a quienes les agradan cosas similares. Esto hace que una relación se fortalezca.</p>	<p><b>Intereses</b></p>

## Hoja de Planeación de la Esfera de Contactos

### Esfera de Contactos

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

***¡Top 3 de tu Esfera de Contactos!***

**¿Cuáles son las tres profesiones o giros de negocio principales dentro de tu esfera de contactos?**

- 1.
- 2.
- 3.

Haz el compromiso de ayudarlo a tu compañero a llenar su esfera de influencia al invitar a personas que correspondan al giro de negocio de su top 3.

Una esfera de contactos está formada por negocios o profesiones que pueden ser una fuente natural de referencias para ti y viceversa. Son quienes de alguna manera están relacionados con tu tipo de empresa sin ser tu competencia directa. Este tipo de negocios tienen una relación simbiótica en la que se apoyan y se impulsan mutuamente.

**Hoja de Trabajo de tus Últimos 10 Clientes****Últimos 10 Clientes:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

**Notas sobre tus clientes:**

*¿Cómo llegaron a mi negocio?*

*¿A través de qué medio?*

*¿Qué hice por ellos?*

*¿Son clientes promedio?*

Anota en este espacio comentarios sobre tus últimos 10 clientes.

**Notas sobre tus referencias:**

*¿Cuáles son otras fuentes de referencias?*

*¿Qué es una buena referencia?*

*¿Qué es una mala referencia?*

Has anotaciones en este espacio acerca de tus referencias.

Haz una lista de tus últimos diez clientes. Piensa cómo puede aumentar tu número de referencias al explicarle a tu compañero la manera para encontrarte más clientes como esos. ¿Éstos forman parte de un mercado meta específico?

NOTA: Algunas profesiones tienen requerimientos de confidencialidad. Si este es tu caso, puedes describir cualidades o características que presentan tus mejores clientes.





Accede al archivo de los formatos 1a1 escaneando este código que te llevará a BNI Business Builder.

También puedes acceder dando clic en [Formatos 1a1 en BNI Business Builder](#)

componente de capital) de igual forma, gestiona con tu componente que te entre sus temas y dare la oportunidad de hacer y preparar proyectos que te ayuden a comprender mejor lo que hace para que te faciliten la gestión de referencias de calidad, con esto, estás en una mejor posición de sacar un mayor provecho a tu negocio de trabajo de Uno a Uno. Estos formatos son los mismos que utilizas con todos tus compañeros, que sólo tienes que reemplazarlos actualizados y mantenidos por contra el emisor antes de que se retiren.

Se dividen en los siguientes:

1. Hoja biográfica (información personal y familiar)
2. Hoja de trabajo HORLI (habilidades, objetivos, rasgos, logros e intereses)
3. Hoja de planeación de la red de contactos. Mencionar qué tipo de negocios son una fuente natural de referencias para ti, para que tu compañero siga a quienes visitan al capital que se puede beneficiar, y viceversa.
4. Hoja de trabajo de los últimos 10 clientes. Esto permite que tu compañero entienda qué tipo de referencias busca y cómo puede contactar con empresas o clientes similares a los que ya tienes en tu cartera.

En último punto, es muy importante que tengas una base de datos personal en donde registres los resultados de las reuniones Uno a Uno, así podrás medir su eficacia. También es importante que compartas al grupo, durante el tiempo de actualización de referencias y testimonios, las experiencias positivas que has tenido.

**Formatos 1&1. Formatos para llevar a cabo buenos Unos a unos**

Estos son los formatos requeridos para realizar una reunión Uno a Uno...

por Ana Isabel Rama González

DOCX | 63.62 KB | Spanish (Latin America) |

Categorías (5) | 1390 Vistas | ene. 3, 2023 |

★★★★★

Compartir | Descargar

[Más información](#) [Añadir comentario](#)

## 8. Tu Presentación semanal estratégica

**BNI**  
online

Aprende a ser específico, evita decir:

~~Todos~~

~~Cualquiera~~

~~Servicio Completo~~

**BNI**  
online

## Filtrar la información

Compañía: Persona clave  
en X empresa



Cliente objetivo

Individuo: Cliente Final



Cliente objetivo

**BNI**  
online

## Anatomía de tu Presentación Semanal

1. **Intro** (Nombre, negocio, especialidad)
2. **Producto o servicio** (sólo 1)
3. **“Conoces a alguien que...”** (cliente objetivo #1)
4. **“Pregúntale...”** (“¿Te preocupa...? ¿Te gustaría lograr...”)
5. **“Dile que lo puedo ayudar a través de...”** (presenta la solución e incluso un diferenciador tuyo)
6. **Cierre** (Nombre, negocio, especialidad)



**BNI**  
online

MATRIZ DE COMUNICACIÓN EFECTIVA		Cliente Objetivo 1	Cliente Objetivo 2	Cliente Objetivo 3
		¿Quién es?	¿Quién es?	¿Quién es?
Producto / Servicio 1	Menciona	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:
Producto / Servicio 2	Menciona	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:
Producto / Servicio 3	Menciona	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:	Problema/Necesidad ¿Qué solución das: ¿Qué hacer?:



# 9. Tu presentación principal

## Presentación Principal



**BNI**  
online

## Estructura ideal

Presentación de 10 minutos	
Distribución de tiempos	¿Qué explicar?
30 segundos	Introducción
00:30 - 3:30	1a referencia ¿Qué reto o necesidad tiene? Historia de éxito ¿Qué decir o preguntar para generar necesidad en ella y que solicite tu apoyo?
	2a referencia ¿Qué reto o necesidad tiene? Historia de éxito ¿Qué decir o preguntar para generar necesidad en ella y que solicite tu apoyo?
6:30 - 9:30	3a referencia ¿Qué reto o necesidad tiene? Historia de éxito ¿Qué decir o preguntar para generar necesidad en ella y que solicite tu apoyo?
	Resumen de tus tres referencias
30 segundos	

**BNI**  
online



- Explicar cómo encontrar 3 referencias
- Explicar 1 producto/servicio (caso de éxito) por cada referencia
- Ejemplo de preguntas con las que nos puedan sacar a colación en plática.
- 



- Dar una lista de muchas referencias sin explicar la necesidad de cada una
- Dejar de dar la presentación semanal
- Depender de un ppt o video.

# 10. ¿Qué vimos hoy?

## Qué vimos hoy

Cultura BNI: Misión, valores y políticas

Metas de rentabilidad y desempeño

### Cómo sembrar

- Crea referencias
- Patrocina

### Cómo cosechar

- Reuniones 1a1
- Presentación semanal
- Presentación principal



## Dos tareas pendientes

1. Ingresa tu Unidad de Educación
2. Corroboras que hiciste tu registro en BNI Connect (gracias a ello podrás hacer tu presentación principal)

## 1. Registra como 1 unidad de educación

**¡REGISTRA 1 FICHA DE UDE!**





**Corroborar tu registro en BNI Connect**

1. Checa que tu nombre de zoom esté completo
2. Revisa que tu nombre esté en la lista de registros de Connect que se compartirá en el chat
3. Si tu nombre aparece, en un máximo de 24 horas se validará tu asistencia

Si no apareces en la lista, revisa el tutorial que explica cómo hacerlo. **Página 45 de tu manual**  
Debes hacer tu registro hoy mismo.

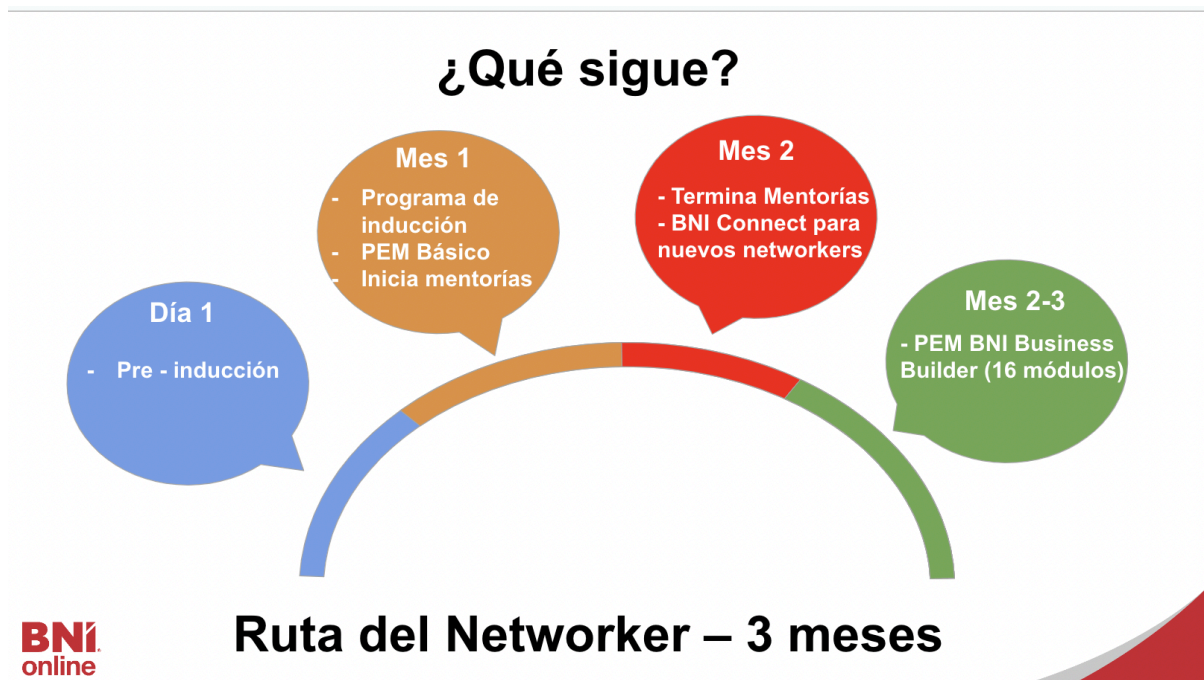


**¿Tu nombre no apareció en la lista de registros del evento en BNI Connect? No te preocupes, aún puedes hacer tu registro.**

Haz clic aquí para ver el tutorial paso a paso:

[https://drive.google.com/file/d/1Q0RI8HCk93EM9Ryw\\_ktojd2jBEtrKNEYB/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1Q0RI8HCk93EM9Ryw_ktojd2jBEtrKNEYB/view?usp=sharing)

Solo recuerda que **el registro en BNI Connect debe hacerse el mismo día del evento**, así que no dejes pasar más tiempo.



Si quieres conocer qué otras capacitaciones online puedes tomar, entra a [www.bnimexico.com](http://www.bnimexico.com) y da click en la sección de eventos.

Recuerda que para que tu asistencia cuente en tu historial de capacitación debes registrarte en el evento dentro de BNI Connect.

Reconocemos tu interés en adquirir habilidades de networking que no solo impulsen el crecimiento de tu negocio, sino que también te beneficien tanto en el ámbito profesional como en el personal.

Nos vemos en la próxima capacitación.