



Traer invitados a BNI

En esta presentación, descubrirás cómo la actitud correcta puede hacer que invitar a profesionales a tu grupo de BNI sea un éxito.



Roque Pérez Prados
BNI FORTALEZA ALICANTE

¿Por qué invitamos a BNI?

- El regalo de una oportunidad
- Estamos dando valor





¿A quién invitar?

Posibles clientes

Podrán ver testimonios sobre nosotros que potencien nuestra imagen ante ellos; la mejor publicidad.

Posibles socios de referencias

Referencias para mi actividad o la de mis compañeros. Buscar sinergias entre socios de mi grupo y el nuevo invitado.

Identificación de profesionales para invitar a mi grupo de BNI



Eventos de networking

Asiste a eventos relacionados con tu sector para identificar profesionales interesados en expandir tu red.



Comunidades profesionales, asociaciones.

Únete a grupos y foros en línea donde interactúan profesionales de tu sector y establece contactos valiosos.



Conferencias y seminarios

Participa en conferencias y seminarios para encontrarte con profesionales con intereses similares.



¿Cuándo invitamos?

¿Agenda quemada?

La clave es la actitud: estamos ofreciendo una oportunidad.

No hay límites para invitar



BNI es como una fresa

¿Qué sabor tiene una fresa?

Si no la probamos será imposible describirlo.

Si no la probamos no sabremos si nos gusta o no.

Si no nos gusta la fresa... no pasa nada.

¿Cómo invitamos?

1

Método GRIP

Grow, references, invitation, place

2

La entrevista

Estamos seleccionando al mejor profesional de su actividad.



Conclusiones

Invitar a BNI es un REGALO que puede ayudar a otros.

La ACTITUD de invitar es la clave. Siempre invitamos.

Que el invitado viva la EXPERIENCIA BNI

Evitar EXPLICACIONES innecesarias.

BNI va de personas. Potencia a tus compañeros.





¡Muchas Gracias!

Roque Pérez 625347446

BNI®