

El exponencial del 1 a 1



BNI RELACIONES. SALAMANCA

El exponencial del 1 a 1



**NO ES UN CAFÉ PARA DOS
NI UN “A VER QUE LE SACO AL OTRO”
ES UNA REUNIÓN DINÁMICA DE TRABAJO**

BNI RELACIONES. SALAMANCA

El exponencial del 1 a 1



*Ser Puntual

*Agendar la cita en las instalaciones del expositor.

*Intercambiar HORLI y fichas biográficas previamente.

*Ser claro y conciso

***Hablar con total honestidad**

El exponencial del 1 a 1

¿CUÁL ES EL OBJETIVO?



Buscar como nos podemos ayudar: **REFERENCIAS**

Ver a quien podemos invitar para que nos acompañe en BNI.

BNI RELACIONES. SALAMANCA

El exponencial del 1 a 1

¿CUÁL ES EL OBJETIVO?



HACER NEGOCIO

en BNI

Compañe

BNI RELACIONES. SALAMANCA

El exponencial del 1 a 1

¿QUÉ DEBEMOS INTENTAR CONSEGUIR CON UN BUEN 1 A 1?

Aparte de hacer negocio



Mejorar el SEMAFORO del grupo

Conseguir una Referencia cada uno

Conseguir un Invitado cada uno

BNI RELACIONES. SALAMANCA

El exponencial del 1 a 1

PRIMERO DAR,

**¡GRACIAS POR
SU ATENCION!**



PARA LUEGO RECIBIR

BNI RELACIONES. SALAMANCA