

# La IMPORTANCIA del INVITADO en BNI



**BNI RELACIONES. SALAMANCA**

# La **IMPORTANCIA** del **INVITADO** en **BNI**



## Invitados ¿Para qué?

Los miembros quieren invitados para presentar a nuevas caras sus negocios.

# La IMPORTANCIA del INVITADO en BNI



## ¿Que otros BENEFICIOS reporta traer INVITADOS?

Un invitado puede ser un *Nuevo cliente*, pero... también puede ser un *nuevo proveedor*.

Lo que sí es seguro, es que será un *Nuevo enlace de negocio*.

# La IMPORTANCIA del INVITADO en BNI



## ¿Que supone traer INVITADOS?

**PARA QUIEN TRAE UN INVITADO:** Fortalece su credibilidad empresarial.  
Se enorgullece del grupo al que pertenece.

**PARA EL GRUPO:** Son la sangre nueva de cada Reunión.  
Contribuye a su posible crecimiento.  
Nos fortalece y evita que entremos en declive.

La mayoría de nosotros fuimos invitados a una reunión, nos gusto y nos quedamos

**BNI RELACIONES. SALAMANCA**

# La **IMPORTANCIA** del **INVITADO** en **BNI**



## ¿A quien invitamos?

A personas que desarrollan actividades como empresarios, con buena reputación, honestas, que quieran hacer crecer sus negocios mediante la relación con otros empresarios.

los empresarios solemos ser competitivos y nos gusta ser reconocidos y sentirnos especiales.

Y como somos los mejores en nuestro sector, sabemos que el boca a boca es nuestra mejor manera de crecer y hacer negocio.

# La IMPORTANCIA del INVITADO en BNI

## ¿Cómo invitar?



**1º. Convicción.** Estamos invitando a **que nos acompañen** a una reunión de Networking de 6,45 a 8,30 de la mañana. Nada más.

**2º Usar el Protocolo Invitación BNI.** Es decir, llamada telefónica rápida. Si le interesa, carta invitación oficial por correo electrónico. Posterior llamada de confirmación.

**3º Mostrar profesionalidad.** Saber exigir seriedad y puntualidad. Que traigan tarjetas. Y que se preparen la presentación de 1 minuto para que les conozcamos todos.

**4º. No tenemos porque dar demasiada información.** Que nos acompañen y vean el desarrollo de nuestras reuniones. Incluso pueden asistir 2 veces.

# La **IMPORTANCIA** del **INVITADO** en BNI



## ¿Hemos traído invitados alguna vez?

- Sí. Enhorabuena. Intenta trae más.
- No. Pues ya tienes/tenemos Tarea.

Ten en cuenta la estadística: de cada 10 que invites, aceptarán 4.

De esos 4, vendrán 2.

**BNI RELACIONES. SALAMANCA**

# La **IMPORTANCIA** del **INVITADO** en **BNI**



**PRIMERO DAR,**

**PARA LUEGO RECIBIR**



# La IMPORTANCIA del INVITADO en BNI

# FIN

¡GRACIAS POR  
SU ATENCION!



**BNI RELACIONES. SALAMANCA**