



## Reuniones uno a uno

Las Reuniones Uno a Uno son una herramienta de BNI que tiene como objeto conocer más a fondo a un compañero de tu capítulo y a su negocio, para desarrollar más rápidamente la confianza, indispensable para el intercambio fluido de referencias.

Cuando acudas a una reunión uno a uno, lleva contigo tus formatos (previamente llenado) que se te da durante la **capacitación “Planeador de tarjetas uno a uno”, para que así llegues con información preparada y le saques un mayor provecho.** Estos formatos son los mismos que utilizarás con todos tus compañeros, así que sólo tienes que volver a imprimirlos o mandárselos por correo electrónico antes de que se reúnan.

Los formatos son los siguientes:

1. Hoja biográfica (información personal y familiar)
2. Hoja de trabajo HORLI (habilidades, objetivos, redes, logros e intereses).
3. Hoja de planeación de la esfera de contactos. Mencionar qué tipo de negocios son una fuente natural de referencias para ti, para que tu compañero sepa a quiénes invitar al capítulo que te puedan beneficiar, y viceversa.
4. Hoja de trabajo de los últimos 10 clientes. Esto permite que tu compañero entienda qué tipo de referencias buscas y cómo puede contactarte con empresas o clientes similares a los que ya tienes en tu cartera.

Como último, es muy importante que tengas una base de datos personal en donde registres los resultados de tus reuniones uno a uno, así podrás medir su eficacia. También es importante que le compartas al grupo, durante la hora de referencias y testimonios, las experiencias positivas que has tenido.

## Planificador de Reuniones Uno a Uno

Es tan simple como programar una junta a la semana con uno de los miembros de tu capítulo de BNI.

1. Establecer Hora y Lugar
  - a. Su oficina o la tuya, de preferencia.
  - b. Restaurante o café. (cuidar que sea un lugar donde se puedan escuchar)Elijan una hora. Es mejor si se reúnen en la oficina de tu compañero para que pueda aprender más sobre su negocio.
2. Preparar tus Hojas de Trabajo
  - a. Hoja Biográfica
  - b. Hoja de Trabajo HORLI
  - c. Hoja de Trabajo de sus 10 mejores clientes
  - d. Esfera de influenciaTómate el tiempo para preparar tus hojas de trabajo. Te ayudarán a compartirle información importante a compañero acerca de tu negocio y de cómo puede encontrar referencias para ti.
3. Intercambiar Información antes de la Junta

Envía las hojas de trabajo por e-mail a tu compañero antes de la junta. Si te vas a reunir con varios miembros del capítulo en este mes, envíale la información con una semana de anticipación a la siguiente persona en tu lista.
4. Lleva tus Hojas de Trabajo a la Junta

También puedes llevar otro tipo de material, como tu cartera de clientes y testimonios de éstos.
5. Reúnete con tu compañero
6. Comprométanse y Establezcan Metas

## Hoja de Trabajo HORLI

### Habilidades

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.

### Objetivos

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.

### Redes

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.

### Logros

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.

### Intereses

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.

Habilidades

Objetivos

Redes

Logros

Intereses

¿Qué tan bien conoces a las personas que quieres incluir en tu red? Lo más probable es que tengas mucha tarea por hacer. Pasa más tiempo con la gente que necesitas conocer mejor y concéntrate en aprender acerca de estos cinco puntos: habilidades, objetivos, redes, logros e intereses. Asegúrate de ofrecerles la misma información. Mientras más sepan sobre ti, más te tendrán en mente cuando se presente la oportunidad de que tus productos o servicios puedan ser utilizados.

## 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.

Has el compromiso de ayudarle 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.

Has 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.