



## PLANIFICACIÓN DE OBJETIVOS

### Grupos BNI que Requieren Resultados

#### Viviendo la vida que queremos . . .

"Nuestra meta puede ser vivir o crear una vida; porque la mejor manera de predecir el futuro es inventarlo"

*Tom Fleming, Director Ejecutivo BNI*

**NOMBRE DE GRUPO:** \_\_\_\_\_

#### VISIÓN

Pensando a largo plazo, ¿cuál es tu visión a 2 años para tu grupo?

Ser... \_\_\_\_\_

#### MISIÓN

Pensando a corto plazo, ¿qué Declaración de la Misión conducirá a tu Equipo de Liderazgo hacia esa Visión?

\_\_\_\_\_

**NOMBRE DE GRUPO** \_\_\_\_\_

1- Porcentaje de Asistencia Mensual						
Mes	_____	_____	_____	_____	_____	_____
Resultado Deseado	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Resultado Logrado						
Mecanismos	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-
2- Número Total de 1a1's por grupo por Mes						
Mes	_____	_____	_____	_____	_____	_____
Resultado Deseado						
Resultado Logrado						
Mecanismos	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-
3- UFG (Unidades de Formación de Grupo por Mes)						
Mes	_____	_____	_____	_____	_____	_____
Resultado Deseado						
Resultado Logrado						
Mecanismos	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-
4- Invitados por Mes (Profesionales de Negocios elegibles para miembros)						
Mes	_____	_____	_____	_____	_____	_____
Resultado Deseado						
Resultado Logrado						
Mecanismos	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-



Lo que se mide se logra hacer

5- Nuevas Membresías por Mes						
Mes						
Resultado Deseado						
Resultado Logrado						
Mecanismos	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-
6- Número de Miembros en el Grupo (a fin de mes)						
Mes						
Resultado Deseado						
Resultado Logrado						
Mecanismos	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-
7- Número de Referencias por Mes						
Mes						
Resultado Deseado						
Resultado Logrado						
Mecanismos	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-
8- Gracias por Negocio Cerrado						
Mes						
Resultado Deseado						
Resultado Logrado						
Mecanismos	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-

PARE DE ESTABELECER METAS – COMIENZE A ELEGIR RESULTADOS - Dr. Zonnya



## **MECANISMOS POSIBLES para cada Estándar sugerido o para cada Factor de Éxito**

### **UN GRAN MECANISMO PARA IMPACTAR TODOS LOS FACTORES DE ÉXITO ...**

Hacer que los miembros definan y monitoricen sus propias metas individuales junto a los 8 Factores de Éxito en una base semanal

#### **Asistencia –**

- Momento de Educación sobre “la importancia de no faltar” y su impacto negativo sobre las referencias y el Gracias por Negocio Cerrado
- Reconocer miembros por asistencia mensual perfecta (sin faltas, retrasos, bajas médicas o sustitutos)
- Juego BNI
- Educar a los miembros sobre cómo y dónde encontrar un sustituto
- Entregar a los miembros el informe mensual del Vice-Presidente (BNI Connect) todos los meses
- Día de “Trae tu Sustituto ”
- Implementar un ejercicio durante el Open Networking

#### **1:1's**

- Momento de Educación sobre la “importancia de los 1a1's” – Porqué y cómo (GAINS) por parte del Coordinador de Educación y el Comité de Miembros (Relación entre Referencias y 1a1's)
- Presidentes – Subrayar el valor de los 1a1's durante la ORIENTACIÓN PARA NUEVOS MIEMBROS
- Reconocer a la gente con mayor número mensual de 1a1's.
- Promover la asistencia al Taller de 1a1's
- Tener un Concurso de 1a1's
- Juego BNI
- Estimulante de Reunión "Intercambio de Tarjetas de Visitas" – hacer un 1a1 y después cambiar las presentaciones de 60' de la próxima semana
- Usar BNIConnect para intercambiar información de los perfiles de miembro
- Ejercicio de Open Networking ... Concertar los 1a1's del mes
- Informe semanal del Vice-Presidente – informar del objetivo de 1a1's del grupo a través de la cifra de 1a1's , por miembro y por semana

#### **UFG's – Unidades de Formación del Grupo**

- Promocionar la disponibilidad de los talleres de formación (lugar y fecha) via email, anuncios y testimonios
- Asistir al Programa de Éxito para Miembros en los primeros 30 días de membresía
- Patrocinar o Patrocinar con un Grupo Hermanado un Taller de Formación o una serie de Talleres de Formación (i.e., Sesiones Vespertinas)
- Animar a los Miembros Actuales a asistir al Programa de Éxito para Miembros especialmente APADRINANDO a un miembro que han patrocinado
- Utilización de Testimonios de asistentes al taller con referencia a “¿Qué sacaron de la formación?”
- Momento de Educación sobre la “Valor de la Formación” por parte del Coordinador de Educación y el Comité de Miembros
- Juego BNI
- Reconocimiento a aquellos miembros que asisten a los talleres a través del reconocimiento mensual (Punto 5 de la Orden del Día)
- Reconocer a los Networkers Notables mensuales (+ Invitados, + Referencias...) con “Becas” para los talleres (pagados por la tesorería del grupo)
- Animar a TODOS los miembros a asistir al taller de Equipos de Liderazgo y otros eventos de BNI (Días de Miembros...)

#### **Invitados por Mes**

- Tratar cada semana como “Día de Invitados” con miembros trayendo invitados cada semana
- Animar a miembros a asistir eventos de networking que no sean de BNI para ampliar su red de contactos.



- Momento de Educación sobre la importancia de los invitados y la participación de los miembros al 100% en aportar invitados
- Momento de Educación sobre como Identificar e Invitar por parte del Coordinador de Educación y el Comité de Miembros
- Momento de Educación sobre Equipos de Sinergia y el Taller de Equipos de Sinergia
- Momento de Educación por parte del ultimo ganador del premio de Networker Notable por aportación de invitados en términos de “¿cómo lo conseguiste?”
- Día de Invitados (Cuadrar con Director Consultor)
- "Día de Traer tu \_\_\_\_\_" – Sustituto, Mejor Vendedor, Mejor Cliente, Mejor Proveedor
- Día de Doblar tu Grupo
- Crear y Promover una “Lista de los más buscados” para el grupo
- Usar BNIConnect para pedir invitados específicos que tu grupo está buscando.
- Crear carteles de gremios disponibles para la reunión del grupo y ponerlos en sillas vacías reservadas
- Reconocer a los miembros que aportan más invitados cada mes
- Juego BNI
- Distribuir el Informe del Vice-Presidente a todos los miembros cada mes

### **Nuevas Membresías por Mes**

- Lograr los objetivos de invitados de más arriba
- Ejecutar una reunión excepcional cada semana con los miembros del Equipo de Liderazgo ejecutando sus papeles sin fallos
- Invitar al menos a 2 Invitados durante la reunión a participar en la Orientación para Invitados inmediatamente después da reunión
- Anfitriones de Invitados llegan pronto a la reunión para saludar y dar la bienvenida a los invitados
- Anfitriones de Invitados llevan a cabo una Orientación para invitados ADECUADA después de la reunión
- Presidente, Vice-Presidente ó Director se sientan en la Orientación para Invitados
- Anfitriones de Invitados citan a los candidatos para las entrevistas antes que estos abandonen la reunión
- Anfitriones de Invitados envían una copia del check-in de invitados a la Oficina Nacional y a su Director Consultor
- Asegurar que el Comité de Miembros está atrayendo PROFESIONALES DE BUENA ACTITUD como nuevos miembros en el grupo
- Revisar la hoja de control de Entrevistas con el Coordinador de Crecimiento

### **# de Miembros en el Grupo**

- Ejecutar de manera efectiva los objetivos de “Invitados por mes” y “Membresías por mes” y todo funcionará por si mismo
- Ejecución sin fallos de los papeles de Anfitrión de Invitados antes y después de la reunión

### **# of Referencias por Mes**

- Conducidos por la cantidad de miembros en el grupo (Doble tamaño del grupo – Triple cantidad de referencias) – 2 Referencias / Miembro / Semana es nuestro objetivo
- Momento de Educación a cargo del Coordinador de Educación, el Comité de Miembros sobre las habilidades de construir relaciones y la generación PROACTIVA de referencias
- Promover Talleres de Formación sobre Referencias, 1a1's, Presentaciones y Equipos de Sinergia) – TODOS estos tópicos influyen positivamente en la generación de referencias
- Implementar los Equipos de Sinergia
- Reconocer a aquellos miembros que traen más referencias al mes
- Hacer que los miembros que pasan más referencias hagan un momento de educación sobre “¿Cómo lo hacen?”
- Juego BNI
- Crear una lista de “Proveedores Preferentes”
- Distribuir el Informe del Vice-Presidente a todos los miembros cada mes
- Promover/Educar sobre el valor de Asistencia 100%, Buenas Presentaciones de 60 segundos y de 10 Minutos, 1a1's, etc...



### **Gracias por Negocio Cerrado**

- Presentar un repaso del programa de “Gracias por Negocio Cerrado” a los miembros cada trimestre
- Vice-Presidente comentar el valor de “Ingreso por Silla” semanalmente
- Juego BNI
- Reconocer a los miembros que generan más negocio cada mes
- Hacer que los miembros que pasan más “Gracias por Negocio Cerrado” mensualmente hagan un momento de Educación sobre ¿cómo lo hacen?

### **Comunicad Metas/Visión/Misión y Ganchos de Memoria a los miembros del Grupo Semanalmente**

**Repasad los OBJETIVOS del Grupo con los nuevos miembros en la ORIENTACIÓN PARA NUEVOS MIEMBROS**

**Su Equipo de Liderazgo deberá liderar con el ejemplo en todos los Factores**

**NO OLVIDAD DIVERTÍOS MUCHO**

**ESTIMULANTES DE REUNIÓN & EJERCICIOS DE OPEN NETWORKING CADA 6-8 SEMANAS APROXIMADAMENTE**