



# Hoja Biográfica

Nombre Ponente: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

## **Información sobre su empresa:**

Nombre empresa: \_\_\_\_\_

Actividad: \_\_\_\_\_

Lugar: \_\_\_\_\_ Años en este negocio: \_\_\_\_\_

Trabajos anteriores: \_\_\_\_\_

## **Información personal:**

Cónyuge: \_\_\_\_\_

Hijos: \_\_\_\_\_

Mascotas: \_\_\_\_\_

Pasatiempos: \_\_\_\_\_

Otros intereses: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_ Años en esta ciudad: \_\_\_\_\_

## **Más información:**

Mi gran sueño es: \_\_\_\_\_

Algo que nadie sabe sobre mí: \_\_\_\_\_

Mi secreto para el éxito: \_\_\_\_\_





## Hoja GAINS

Nombre:

¿Hasta qué punto conoces a las personas que quieres incluir en tu red? Es probable que tengas que hacer unos deberes. Pasa más tiempo con las personas que ya conoces, y céntrate en estos cinco fundamentos: sus objetivos, logros, intereses, redes de contacto y habilidades. Asegúrate de darles tu misma información. Cuanto más sepan de ti, antes pensarán en ti cuando surja una oportunidad que requiera de tus productos, servicios, conocimientos, habilidades o experiencia.

### Goals (Objetivos)

Objetivos profesionales o personales que quieres cumplir para ti o para las personas que son importantes para ti. Define tus objetivos y entiende los de la otra persona. La mejor manera de construir una relación de confianza con alguien es ayudarlo a conseguir sus objetivos.

Goals (Objetivos):

### Accomplishments (Logros)

A las personas les gusta hablar de lo que les enorgullece. Saber qué objetivos han logrado ya es información útil. Nuestros conocimientos, habilidades, experiencias y valores se ven en nuestros logros. Comparte tus logros con las personas con las que te reúnas.

Accomplishments (Logros): Haber conseguido

### Interests (Intereses)

Tus intereses y aficiones, como los deportes, la lectura y la música, ayudan a conectarte con otros. A la gente le gusta pasar tiempo con las personas con las que comparte intereses y aficiones, y ayuda a fortalecer la relación.

Interests (Intereses):

### Networks (Redes)

Hay muchos tipos de redes, tanto formales como sociales. Una red puede ser una asociación, organización, empresa o persona(s) con las que estás asociado.

Networks (Redes):

### Skills (Habilidades)

Cuanto más sepan los demás sobre tus habilidades y talentos, mejor informados estarán para generarte el tipo de referencia que buscas. Mejora tus posibilidades de conseguir esas referencias especiales al compartir tus habilidades.

Skills (Habilidades):



## Hoja con 10 Clientes Más Buscados

Nombre:

Haz una lista de 10 clientes que, si los tuvieras en cartera, supondrían un salto cualitativo para tu empresa. ¿En qué sector o mercado se mueven estos potenciales clientes? ¿Se trata de personas con cargos específicos? Nota: Algunas profesiones exigen confidencialidad; si tu actividad profesional tiene esta exigencia, puedes compartir las características o cualidades de las personas o empresas que te gustaría tener como clientes.

### 10 Clientes Más Buscados

1)

2)

3)

4)

5)

6)

7)

8)

9)

### Notas (Clientes Buscados)

¿Cómo podrán conseguirte el contacto?

¿Qué puedes hacer por ellos?

¿Serían clientes 'normales' o 'especiales'?

Anota aquí comentarios sobre tus 10 clientes más buscados:



## Hoja de Planificación: Círculo de Contactos

Nombre:

Los Círculos de Contactos se componen de empresas o actividades profesionales que, por afinidad, tienen más facilidad para generarse referencias mutuamente. Son actividades relacionadas pero que no compiten entre sí. Empresas o actividades del mismo Círculo de Contactos tienen una relación simbiótica en el sentido de que se apoyan y refuerzan mutuamente.

### Círculo de Contactos

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_
- 6) \_\_\_\_\_
- 7) \_\_\_\_\_
- 8) \_\_\_\_\_
- 9) \_\_\_\_\_
- 10) \_\_\_\_\_

### 'Top' 3 del Círculo de Contactos

¿Qué tres actividades ayudarían a completar/  
reforzar tu Círculo de Contactos?

Anótalas aquí:

Actividad 1:

Actividad 2:

Actividad 3:

Comprométete con tu compañero de reunión  
Uno-a-Uno a ayudarlo a completar su Círculo de  
Contactos, invitando a las reuniones de BNI a  
personas de su 'Top' 3.



## Hoja con 10 Últimos/Mejores Clientes

Nombre:

Haz una lista con tus 10 últimos o mejores clientes. Puedes aumentar el número de referencias que recibes ayudando a otros miembros a entender cómo puede reconocer a más potenciales clientes como estos. ¿En qué sector o mercado se mueven estos clientes? ¿Se trata de personas con cargos específicos? ¿Te interesa contactar con otras empresas o personas con estas características? Nota: Algunas profesiones exigen confidencialidad; si tu actividad profesional tiene esta exigencia, puedes compartir las características o cualidades que hacen que tus mejores clientes sean tus mejores clientes (sin mencionar nombres).

### 10 Últimos/Mejores Clientes

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_
- 6) \_\_\_\_\_
- 7) \_\_\_\_\_
- 8) \_\_\_\_\_
- 9) \_\_\_\_\_
- 10) \_\_\_\_\_

### Notas (Clientes)

- ¿Cómo conseguiste el contacto?
- ¿Qué hiciste por ellos?
- ¿Son clientes 'normales' o 'especiales'?

Anota aquí comentarios sobre tus 10 últimos/mejores clientes:

### Notas (Referencias)

- ¿Cuáles son buenas fuentes de referencias?
- ¿Qué son 'buenas' referencias?
- ¿Qué son 'malas' referencias?

Anota aquí comentarios sobre referencias: