

DINAMICAS PARA EL PRESIDENTE

Dinámicas (#1 - #45)

Presidente: Las siguientes son ideas divertidas y educativas para usarse en las presentaciones semanales. Cuando vayas a utilizar alguna de estas dinámicas, por favor infórmale al capítulo que ésta ha sido creada por BNI.

#1 Referencia de Fantasía

Lee la siguiente historia a los miembros antes de la presentación semanal. Durante sus presentaciones deben describir cómo pueden ayudar a esa pareja y a quiénes de su grupo podrían darles referencias.

Historia: “Ricardo y Leticia se van a casar. Tienen programada su boda para dentro de 10 meses y han empezado a discutir algunos puntos específicos sobre la boda, pero no han concretado nada aún. Saben que quieren irse dos semanas de luna de miel, pero no han decidido a donde. Sus ingresos suman 60,000 mensuales. Ricardo es el Director de compras de una empresa manufacturera. Su trabajo consiste en revisar varias propuestas para equipos y servicios profesionales para la organización. Leticia es dueña de un negocio de manufactura y diseño de ropa. Se ha dedicado a esto durante 6 años, y ella es quien toma las decisiones administrativas y de mercadotecnia. Ricardo y Lety tienen muchos pasatiempos, les gusta esquiar, acampar y jugar golf. Tienen planeado empezar una familia tan pronto como sea posible, y están interesados en ahorrar dinero para que sus hijos vayan a la universidad”. Como miembro de BNI, durante tu presentación de semanal, menciona qué servicios o productos puedes ofrecer para ayudar a Ricardo y a Leticia, ya sea personal o profesionalmente, y qué referencias puedes detectar para algunos de sus compañeros.

#2 Tarjetas en una canasta

En una caja o canasta, recolecta las tarjetas de presentación de cada miembro antes de las presentaciones semanales. Haz que cada uno tome una tarjeta de la canasta. Deberá hacer la presentación por la persona a quien le corresponde la tarjeta. Sugerencias: Si los miembros se sienten con ganas de experimentar, les puedes recomendar que no sólo hagan la presentación semanal de la otra persona, sino que actúe y pretenda que es esa persona (usando elementos visuales y verbales que pertenezcan a la persona a la que está imitando). Este ejercicio ayuda a los miembros de dos formas. Primeramente, les ayuda a determinar que tan bien están haciendo llegar el mensaje de su negocio a los demás. En segundo término,

permite que su mensaje sea comunicado por una nueva persona lo que permite que la reunión sea más interesante y divertida.

#3 Presentación en pantomima

Las presentaciones en pantomima dan a los miembros la oportunidad de sus presentaciones semanales, sin palabras. Tiene el objetivo de agregar una nueva técnica a las reuniones y mantener la agenda activa. Anuncia lo siguiente en la reunión: “Para la reunión de la próxima semana, tendrán la oportunidad de hacer su presentación semanal, sin palabras. Por ejemplo, en una reunión de BNI un decorador de interiores llevó una gran caldera. Cuando inició con su presentación con pantomima, puso la caldera sobre la mesa y comenzó a sacar objetos de una bolsa y a colocarlos dentro de la caldera, como: alfombra, pintura, papel tapiz, y muestras de fábrica. Posteriormente, con un gran cucharón, comenzó a mezclar los materiales. Después de un momento, buscó dentro de la caldera y sacó una imagen de una hermosa casa decorada”. “La próxima semana, me gustaría que trajeran preparada su presentación semanal en pantomima. Será una gran oportunidad para que sean creativos e innovadores”.

#4 Bolsa de papel

El Presidente inicia la presentación de “Bolsa de Papel” tomando una bolsa y anunciando lo siguiente: “Esta semana, incorporen lo que vean dentro de la bolsa, a su presentación de semanal. Observen bien lo que hay aquí, después díganos cómo se relaciona con el servicio o producto que ofrecen”. Presidente: Comienza a pasar la bolsa a tu izquierda, después siéntate y disfrútalo. Cada vez que una persona observe dentro de la bolsa, probablemente escucharás su risa. Mientras vaya dando la vuelta, quienes aún no saben lo que contiene, estarán tratando de adivinar. ¿El secreto? Dentro de la bolsa hay un espejo, en dirección hacia arriba. Cada vez que un miembro se asome en la bolsa, “el objeto” que verán será “ellos mismos” Todo lo que necesitas preparar es una bolsa con un espejo adentro.

#5 Verdadero/falso

El presidente anuncia la siguiente dinámica con una semana de anticipación: “La próxima semana, para sus presentaciones semanales, preparen un cuestionario con tres preguntas verdadero/falso acerca de sus negocios. Las preguntas pueden incluir factores acerca de sus servicios o sus profesiones, en general. En la próxima reunión, durante sus presentaciones semanales, leerán sus preguntas y esperarán

las respuestas de parte de los miembros (verdadero/falso)". Esta puede ser una forma de presentarse muy informativa y educativa, revelando detalles poco conocidos, acerca de los miembros.

#6 Frases para pedir referencias

Debajo hay algunas frases introductorias a la parte de referencias. Elige una para usarla en la próxima junta. Todos los miembros deben empezar sus presentaciones con la misma frase elegida para esa junta. Pueden ser guardadas y usadas para muchas semanas.

- El tipo de referencia que funciona para mi es...
- El tipo de referencia que no funciona para mi es...
- Hago mi mejor trabajo con...
- Estoy muy interesado en el tipo de cliente que...
- Los tres principales beneficios de lo que ofrezco son...
- Lo que hago mejor es...
- Los clientes con quienes trabajo incluyen...
- Las personas con las que mejor trabajo son...
- Las compañías con las que mejor trabajo son...
- He decidido hacer esto porque...
- Lo que me hace diferente como (giro) _____ es...
- Mis cualidades especiales incluyen...

#7 Herramientas de promoción

Anuncia lo siguiente en tu próxima junta: "La próxima semana estaremos haciendo la dinámica #7 de BNI, titulada "Herramientas de promoción". Consiste en traer, para sus presentaciones semanales, algo que utilicen en sus ocupaciones. El objeto puede ser tan pequeño o grande como deseen". La próxima junta, haz que todos los miembros usen las "herramientas de promoción", que llevaron, para ilustrar y educar a los demás acerca de lo que hacen.

#8 ¿Puedes adivinar?

Anuncia que BNI ha enviado otra dinámica, con las siguientes indicaciones: Dale a cada miembro del capítulo un pedazo de papel. Pídeles que:

1. Escriban algo en lo que sean buenos, que el resto del grupo no sepa.
2. Dobra el pedazo de papel y ponlo dentro de una bolsa. Uno por uno, debe ir tomando un papelito, leerlo en voz alta y adivinar a quien corresponde la descripción y por qué. Todos deben tener una oportunidad para adivinar.

#9 Spot de radio

Dile a los miembros: la próxima semana, para sus presentaciones semanales, deseamos que preparen sus __ segundos como un comercial de radio. Aquí están los lineamientos:

1. El Presidente es el D.J. de la mañana
2. El nombre de la estación es "AM-RED" o "FM-RED"
3. Tendrán exactamente los segundos destinados a las presentaciones semanales para su comercial, no más, no menos, entonces prepárenlo con tiempo.
4. Pueden usar efectos de sonido, música, o invitar a algunos miembros para realzar su comercial.
5. Sean creativos e informativos.

Recuerden: si se quedan cortos de sus segundos de radio, habrá tiempo al aire "muerto". Si ustedes hacen más de sus segundos, serán cortados del aire para el siguiente comercial.

Buena suerte y ¡qué se diviertan!

10 Tendencia de la Industria

Lee la siguiente dinámica a los miembros de tú capítulo antes de su presentación semanal: BNI tiene otra dinámica para los capítulos. La dinámica se llama -tendencia de la industria-. " Durante su presentación semanal, queremos que nos compartas la última tendencia que beneficia o afecta a tu industria. Platícanos que impacto tenga probablemente sobre tus clientes y que esperamos ver en el futuro. "

11 Lo más inusual que has hecho en el trabajo

Lee la siguiente dinámica a los miembros de tu capítulo antes de su presentación semanales: " Durante su presentación semanal queremos que describan que ha sido lo más inusual que han hecho en su trabajo y por qué".

12 El sombrero loco

Esta es una idea de presentación semanal que proporcionará diversión y educación a sus reuniones. Di lo siguiente, y haz que los miembros vengan preparados la siguiente reunión para hacer sus presentaciones: "La próxima semana haremos la dinámica de BNI "el sombrero loco". Para su presentación semanales, usen un sombrero que tenga que ver con su negocio, algún hobby, o de su vida personal, e incorpórenlo a sus presentaciones". "Después de que todas las presentaciones estén completas, quítate el sombrero y pásalo a tres miembros a tu izquierda. Para recuperar tu sombrero, tendrás que invitar al miembro que lo tenga, ¡A almorzar!" **HACER UNO A UNO.**

#13 Elige a un compañero

En tu reunión de capítulo, pídele al Anfitrión que reparta los siguientes pares de nombres, a los miembros y visitantes que vayan llegando. Sugerimos que copies los nombres en etiquetas para que se los puedan poner. Cada miembro debe encontrar a su pareja y trabajar en red con él/ella. Al final de la "Red Abierta", se deben sentar con su compañero y antes de la próxima junta deben concertar una cita para verse y aprender más sobre como referirse el uno al otro. (Si tu compañero es un visitante, la cita es opcional). Este ejercicio debe hacerse durante la Red Abierta (primeros 15 minutos de la junta). Esta porción de la reunión, puede hacerse un poco más larga para este ejercicio. Abajo hay algunos ejemplos de parejas:

TOM Y JERRY
MICKEY Y MINNIE
BATMAN Y ROBIN
DONALD Y DAISY
HOMERO Y MARGE SIMPSON
BONNIE Y CLYDE
SCOOBY DOO Y SHAGY
BOGAR & BACALL
RICKY & LUCY
SKIPPER & GILLIGAN
GEORGE & BARBARA

MARX Y ENGELS
NAPOLEON Y JOSEFINA
LENNON Y McCARTNEY
ROMEO Y JULIETA
SAL Y PIMIENTA
JULIO CÉSAR Y CLEOPATRA
STARSKY & HUTCH
FRED & WILMA
SONNY & CHER
RONALD & NANCY
OBAMA & MICHELLE

#14 ¿Qué tan buena es tu memoria?

Lee lo siguiente a los miembros de tu capítulo, antes de sus presentaciones semanales: “Cada miembro debe comenzar o finalizar su presentación usando un adjetivo que comience con la primera letra de su nombre. (Ejemplo: Dinámica Dolores, Positiva Paula, Maravillosa Mariana, etc...) Trata de relacionar el adjetivo con tu trabajo o profesión. ¿Por qué eres dinámica, positiva o maravillosa? NOTA: Sólo para el Presidente. Queremos que esto sea sorpresa para los miembros. Cuando el segundo miembro haya completado su presentación semanal, pídele que repita el nombre de la persona que está sentado(a) a un lado de él (ella). Para cuando hayan llegado al quinto miembro, esa persona deberá tener la habilidad para recordar y repetir, el nombre de los últimos cuatro personas (Dinámica Dolores, Positiva Paula, Maravillosa Mariana, etc...) ”

#15 Madeja de estambre

Presidentes: Para preparar, lleva una madeja de estambre a la reunión. Después, lee lo siguiente: “BNI ha enviado otra dinámica para ayudarnos a “armar una madeja de estambre”. Tomando la punta del estambre, deben empezar con los segundos de presentación semanal de testimonio para BNI. Qué es lo que más les gusta de la organización, cuántos negocios han recibido, y/o cómo se han beneficiado de la membresía. Después, tomando la punta del estambre, pasen la bola a algún otro miembro, el cual repetirá el proceso, asegurándose de tomar una parte del hilo.” Nota al presidente: al final de la dinámica, verán que el estambre representa cómo interactúan unos con otros dentro del capítulo. Como Presidente, debes explicar cómo se forman esas interrelaciones con cada miembro.

#16 Fuera de la manada

A continuación, hay una idea para usar en las presentaciones semanales. Por favor anuncia lo siguiente y haz que los miembros vayan preparados para la siguiente junta: “La Oficina Central de BNI nos ha enviado otra dinámica – se llama “Fuera de la manada”. Durante las presentaciones semanales, díganos que los mantiene fuera o aparte de su competencia. Explica al Capítulo que te hace tan especial, único y/o diferente de tu competencia. Den ejemplos. Pueden traer herramientas que usen en su profesión.

#17 La canasta misteriosa

Presidente de capítulo, antes de que salgas de tu casa para ir a la junta de BNI, lleva una canasta y llénala con accesorios de casa, como: juguetes de niños, utensilios de cocina, o cualquier cosa que veas camino a la puerta. Durante las presentaciones semanales, pasa la canasta por el salón y haz que cada miembro tome un objeto para utilizarlo en su presentación. Por ejemplo: El dentista podría sacar un corrector y decir “si quieren borrar las imperfecciones de sus dientes y dejarlos más blancos, vengan a mi consultorio”. Una psicóloga podría sacar un adorno y decir “si quieren que su interior luzca más bello, puedo ayudarle a poner los adornos necesarios”.

#18 Referencia de fantasía “La secuela”

Lee la siguiente historia a los miembros antes de sus presentaciones semanales. Diles que este ejercicio fue diseñado por BNI. El objetivo es asistir a los capítulos en ser creativos en sus presentaciones semanales. Además, permite que los miembros den una descripción específica de un producto o servicio en particular, que deben ofrecer relacionándolo con este escenario. Lee lo siguiente en voz alta: “Ricardo y Leticia Martínez (de la referencia de fantasía #1) llevan cinco años de casados y tienen dos hijos, Diana de 2 años y Ricardo de 6 meses. Ricardo y Leticia han platicado acerca de cambiar su casa, para añadirle una sección, ahora que tienen familia. Compraron un auto poco después de haberse casado, ahora necesitarán una camioneta tamaño familiar. Sus ingresos anuales son alrededor de \$640,000.00 A Ricardo lo ascendieron. Ahora es el Director de Compras. El negocio de Leticia se ha expandido en los últimos cinco años. Ha asegurado algunos contratos grandes y está buscando más espacio para su pequeña oficina. Además, quiere pasar más tiempo con sus hijos, por lo que necesitará más ayuda en la oficina. Tanto Ricardo como Leticia saben que tan importante es recibir una buena educación, por lo que han hablado acerca de algunas cuentas de ahorro para tener dinero especialmente para la educación de los niños. Leticia y Ricardo, quisieran tener una segunda luna de miel, pero no han determinado dónde. Los dos tienen muchos hobbies. Les gusta esquiar, acampar, jugar golf y canotaje en rápidos.” Como miembro de BNI, ¿Qué servicios y productos les podrías ofrecer a Ricardo, Leticia y su familia, ya sea personalmente o profesionalmente? Durante tu presentación semanales, describe cómo podrías ayudar a esta pareja.

#19 Diccionario elige una palabra

Presidente elige una palabra, asegúrate de llevar un diccionario a la reunión cuando uses esta dinámica. Lee lo siguiente en voz alta: BNI ha enviado otra dinámica llamada “Diccionario elige una palabra”. Traje un diccionario y voy a empezar las presentaciones semanales abriéndolo y eligiendo una palabra, cualquier palabra.

Después, a la persona que esté sentada a un lado de mí, le pediré que utilice esa palabra en su presentación semanal. Cuando haya terminado, deberá seleccionar otra palabra y dársela al miembro que esté a su lado. Pasaremos el diccionario por el salón y cada uno de nosotros seguirá ese formato.

#20 Olimpiadas

Haz la siguiente pregunta y pídele a los miembros que la utilicen en sus presentaciones semanales. Si estuvieras en las Olimpiadas (verano o invierno) con un equipo mexicano, ¿Cuál deporte realizarías? ¿Por qué? Utiliza esto dentro de tu presentación. Ejemplo: Un estilista selecciona la gimnasia en argollas, porque así comprobaría que ni en las circunstancias más difíciles pierde la calidad el peinado. Un agente de seguros podría elegir el clavado, porque así podría demostrar lo útil que es contar con un Seguro de Gastos Médicos Mayores con cobertura contra accidentes.

#21 Placas personalizadas

Si tuvieran que crear sus propias placas, qué dirían y cómo se relacionarían con sus negocios. Puedes leer los siguientes ejemplos:

DSCALSO – Podiatra

VUELA - Agencia de viajes

CONFIANZA – Fianzas

LeEME - Optometrista

#22 Dígalo cantando... Nombra la estación

La próxima semana, para las presentaciones semanales, haremos la dinámica de “Nombre la estación”. Cada uno se parará y utilizará una canción para su presentación, ya sea tocándola o cantándola. La canción debe describir su profesión o algún aspecto de lo que hacen. Ejemplos: para la profesión de Servicio de

limpieza, pueden usar la canción “Dust in the wind” (Kansas), para un Relojero, usar la canción “Reloj no marques las horas” (Luis Miguel), para una Psicóloga, la canción “Rebelde” (RBD) o “Me vale” (Maná) podría servir.

#23 El chocolate

Cada miembro deberá llevar un chocolate o dulce la próxima semana, para utilizarlo en su presentación semanales. Por ejemplo: Un instalador de casas inteligentes elige un Carlos V y dice: “Si quieres vivir y sentirte como un rey, puedo crearte un reinado a tu medida”.

#24 Galleta de la Suerte

Lleva una bolsa de galletas de la suerte a la junta. Anuncia “durante las presentaciones semanales, haremos algo diferente”. Inicia con tu presentación. Toma una galleta y utiliza la frase de la suerte en tu presentación. Cuando hayas terminado, pasa la bolsa/canasta al miembro que esté sentado a tu lado.

#25 Trae a tu sustituto contigo

El Presidente anuncia que la Oficina Central de BNI ha enviado otra dinámica para el grupo, llamada “Trae a tu sustituto contigo”. Todos los miembros alguna vez tienen este dilema: “¿Quién podrá sustituirme cuando no pueda asistir a la junta de BNI?” Esta dinámica está diseñada para ayudar a los miembros a “cavar el pozo antes de que necesiten agua”. El Presidente continúa: “Dentro de dos semanas, usaremos esta dinámica de -Trae a tu sustituto contigo-. Tienen este tiempo para encontrar a la persona que asistirá a las reuniones en su representación cuando ustedes no puedan venir. Tráiganlo con ustedes a la junta que habrá dentro de dos semanas. Planeen que el sustituto haga la presentación semanal, por ustedes, ese día. (Si quieren, el sustituto puede vestirse o imitar al miembro que está representando). MUY IMPORTANTE: Para asegurar la participación de los miembros y el éxito, la próxima semana el Presidente deberá recordarles a los miembros acerca de esto otra vez, estableciendo elementos como: Ejemplo: “Esta actividad ayuda a los miembros de muchas maneras: Dobra el número del grupo y añade renovado interés y entusiasmo en la reunión. Ayuda a cada miembro a establecer y capacitar a su sustituto.

Aumenta el número de referencias cuando los sustitutos se involucran el en intercambio de referencias.” Es una situación de ganar-ganar. ¡Diviértanse!

EJEMPLOS DE SUSTITUTOS:

1. Asociado
2. Secretario/Personal de Oficina
3. Cliente
4. Amigo
5. Esposa(o)/compañera(o)

#26 Conoce a tu trabajador en red

NOTA: El Presidente debe asegurarse de tener en la canasta las tarjetas de presentación de todos los MIEMBROS. Anuncio del Presidente: “Durante dos semanas a partir de hoy (FECHA) estaremos siguiendo una dinámica. Voy a pasar la canasta con las tarjetas de presentación de los miembros. Por favor tomen una (que no sea la de ustedes). En las próximas dos semanas tendrán que reunirse con la persona de quien tomaron la tarjeta, en su lugar de trabajo, para aprender más acerca de su profesión.” “El (FECHA) harán la presentación semanal de la persona con la que se reunieron. Sentimos que esta es una buena forma de conocer a sus compañeros. Pueden utilizar material de apoyo. Por ejemplo: si se reunieron con un arquitecto, pueden traer una cinta métrica.

#27 Metas de Año Nuevo Instrucciones:

En la siguiente junta, pídeles a los miembros que utilicen en sus presentaciones semanales sus metas de Año Nuevo; pueden compartir una meta profesional y otra personal. Pídeles que mencionen cómo piensan lograr esas metas y de ser posible, cómo podría ayudarlos el capítulo.

#28 Reuniones uno a uno

Instrucciones: En la siguiente junta, el Anfitrión debe pedirle a cada miembro que se anote para hacer una reunión uno a uno con aquellos compañeros que le interesa conocer más.

Esto se realiza durante la Red Abierta. Una vez que tengan llenadas sus fichas o listado de reuniones uno a uno, deben darle seguimiento en las siguientes semanas. Esta es otra alternativa para aprender más acerca de otros negocios. Si los

miembros entienden los servicios que cada uno ofrece, podrán apoyarlos mejor al buscarles referencias.

#29 Regalo promocional

Los miembros deben incorporar la siguiente información en sus presentaciones semanales.: Si tuvieran que dar un regalo a un cliente, ¿Cuál sería? El regalo debe ser algo que represente su negocio o servicio; lo que los hace diferentes de la competencia. Ejemplo: Una estilista puede dar un tipo de cepillo para estilizar el cabello.

#30 Día del Profesionista

El Presidente anuncia que cuando hagan su presentación semanal, deben actuar como si estuvieran hablando frente a una clase de orientación vocacional en una preparatoria. Necesitan explicarles a los alumnos que tipo de trabajos podrían hacer si estudiaran su profesión, y que tipo de habilidades o capacitación requieren.

#31 Testimonios

Para la siguiente semana, deben traer una ficha o carta de testimonio, que hayan recibido de un cliente o paciente. Si no tienen una, tienen una semana para pedirle a uno de sus clientes o pacientes un testimonio. En la próxima junta, los miembros deben intercambiar sus cartas y presentar a su compañero con su testimonio.

#32 Hablando de BNI

Un voluntario cambiará su nombre por el de un conductor de televisión. Por 10 minutos jugará el rol. Dirigirá un programa llamado “Hablando de BNI” en donde el tema será: “La mejor forma de generar referencias”. Este conductor invitará a los tres mejores generadores de referencias para que estén en el panel de discusión. Con micrófono en mano (puede ser imaginario), el conductor le pedirá a los panelistas que compartan los métodos y maneras de generar referencias durante la semana. El conductor puede caminar alrededor del salón, para que los miembros y visitantes puedan hacer preguntas.

#33 Playera favorita

Pídele a cada persona del grupo que lleve su playera favorita a la junta. Durante su presentación semanales, deben mostrar la playera al grupo y explicar por qué proyecta su personalidad.

#34 Bombardeo positivo

Dale a cada uno un trozo de papel para que pongan su nombre en la parte de arriba. Después deben pasarlo a la persona que esté a su derecha. Los miembros deben escribir un comentario positivo acerca de la persona que escribió su nombre. Continúan pasándolo a la derecha hasta que llegue al miembro que le corresponde. Posteriormente, cada miembro lee en voz alta la lista dentro de su presentación semanal.

#35 El año de la moneda

Coloca una moneda en la silla de cada miembro. Pídele que vea la fecha de la moneda y que integre en su presentación alguna situación significativa que le haya sucedido durante ese año. Puede ser algo personal o relacionado con su negocio. Ejemplo: Si la fecha de la moneda es 1997, piensa en algo que haya sucedido durante ese año, como:

- Ese fue el año en que firmé un contrato con mi cliente más grande
- El nacimiento de mi hijo
- Inicié mi propio negocio

#36 El Jugador más valioso

Explícale a los miembros, por qué has sido elegido (o por qué eres) el “Jugador más valioso” en tu empresa o giro de negocio. Permíteles saber cómo te pueden ayudar a alcanzar el siguiente nivel (hacer crecer tu negocio).

#37 Sobreviviente en la isla de BNI

La dinámica es para utilizarse en las presentaciones semanales. Está diseñada no sólo para ser divertida sino también educativa. Instrucciones: En nuestra próxima junta estaremos en la Isla de BNI. Cada miembro debe presentarse a sí mismo como

un sobreviviente y explicar al “Consejo de BNI” cuales habilidades o conocimientos tiene, y por qué debería ser uno de los que permanezcan en la isla.

#38 BNI Boogie

Deben elegir un baile e incorporarlo a su presentación semanal. Sugerencias de bailes: Salsa, Twist, Vals, Tango, Macarena, Rumba, Cha-cha-cha, Electrónica, El baile del pollito, Polka, El limbo, Charleston, Merengue, Rock, Flamenco. Ejemplos de comerciales: Tango: “...damos seguimiento al proyecto, y trabajamos “de cachetito” con ustedes. Flamenco: “Si quieren que el golpe de sus pasos resuene, le ponemos un piso de madera de la mejor calidad y resistencia”. El limbo: “Hacemos los movimientos más difíciles con tal de cuidar bien la espalda de nuestro cliente”.

#39 El eslabón perdido miembro perdido

Información general: El eslabón perdido, está diseñado para ayudar a los miembros a identificar las especialidades que necesitan ser llenados en su capítulo. Miembros diseñarán una presentación semanal basada en las especialidades o negocios que actualmente no están representadas en su capítulo y que podrían ser una buena adición a su propia esfera de contactos o equipos de poder.

El Propósito: Este ejercicio está diseñado para:

- 1) Ayudar a los miembros a identificar las categorías que faltan en su capítulo.
- 2) Ayudar a los miembros a entender mejor cómo estas categorías trabajarían con los miembros existentes.
- 3) Ayudar a los miembros a definir quiénes deberían ser reclutados como futuros miembros del capítulo.

Presentación:

"Estoy seguro de que hemos hecho reuniones dinámicas donde nosotros presentamos semanalmente a otros miembros. Para esta semana, tendremos otra dinámica enviada por BNI. Nosotros realizaremos una presentación semanal un poco diferente. Cada uno, prepararemos nuestra presentación semanal de alguna especialidad que aún no está en nuestro capítulo. Tendrá que ser un futuro miembro que entré excelente en tu esfera de contactos de manera tal, que todos podamos entender perfectamente a quien estas buscando y cómo ellos podrían complementar tu negocio. Si eres lo suficientemente creativo, puedes incluso hacer

una etiqueta para el futuro miembro. El eslabón perdido puede ser una empresa real que te gustaría reclutar para el capítulo, o una compañía ficticia que se ajuste al molde de lo que buscas.

Por ejemplo, digamos que mi negocio es llamado "Tijeras Perrunas", una peluquería canina y mi eslabón perdido en el capítulo es una compañía llamada "Destructor de barreras", una compañía de la entrenamiento y obediencia del perro. Mi presentación sobre la empresa de eslabón perdido puede sonar como esto:

"Buenos días a todos, mi nombre es Carlos de Tijeras Perrunas, *quien hermosea a sus perritos*, y mi empresa eslabón perdido en este capítulo es una compañía de entrenamiento canino, aquí está su presentación semanal:

"Buenos días a todos, mi nombre es Barry de Destructor de barreras. ¡Sentar! ¡Permanecer! ¡Ven! a Destructor de barreras! "Nosotros entrenamos perros de todas las razas y a sus propietarios sobre cómo tener la mejor relación posible basada en la confianza mutua, la comprensión, y por supuesto trucos frescos y un montón de recompensas para perros. Somos especialistas en la transformación de los perros que tienen una mala reputación como pitbulls y Dobermans, para lograr que ellos sean gentiles, cariñosos, que te amen.

Por supuesto, también enseñamos a los perros a sentarse, quedarse quietos, rodar, brincar. Como entrenador de perros, algunos de mis mejores referencias provienen de peluqueros de perros, por lo que, si ustedes me pueden presentar a Carlos, de Tijeras perrunas sería fantástico. ¡Por favor, no me hagas sentar y pedir premio! "

#40 Trae a uno de tus mejores clientes

Todos sabemos que cada vez que traemos un visitante a nuestra reunión del capítulo, tienden a añadir un valor significativo al capítulo en su conjunto. Incluso si no se unen al capítulo, ellos hacen negocios con los otros miembros del capítulo. Esto es debido a la relación que tienen contigo, y a la relación que llevas con los otros miembros. Con esta idea en mente, el "traer a uno de tus mejores clientes" a la reunión, se convierte en una oportunidad para introducirlos a tu capítulo BNI y demostrar a su cliente la forma en que trabajamos en red. Cada miembro traerá uno de sus mejores clientes a una reunión, lo presentarán a él o ella, y explicarán lo que hace.

Este ejercicio está diseñado para:

1. Dar a los miembros una oportunidad de mostrar a sus clientes valiosos la forma en que BNI hace negocios.
2. Fortalecer las relaciones entre los miembros y sus clientes que traen a la junta.

3. Crear mayores oportunidades de negocios para todos los involucrados, trayendo potenciales clientes a los miembros y/o nuevos miembros de capítulo.
4. Dar a los miembros una manera efectiva de agradecer a uno de sus mejores clientes, al reconocerlos públicamente.

Presentación:

“Durante las próximas dos semanas, tendremos reuniones usando la dinámica #41, titulada “Trae a alguno de tus mejores clientes”, que nos ha sido enviada por BNI Nacional. Esta dinámica, requiere una buena planeación para lograr todo el éxito posible. Por lo tanto, se recomienda que utilicen las próximas 2 semanas para preparar adecuadamente a su cliente, y también cada uno de nosotros, para las participaciones en la reunión semanal.

El día que llevemos a nuestros clientes, la agenda será un poco modificada. En lugar de dar las tradicionales presentaciones semanales, cada miembro dirá un par de oraciones acerca de lo que cada uno hace, y dará aproximadamente 30 segundos de presentación sobre sus clientes y explicará porque son uno de sus mejores clientes. El miembro se convertirá entonces los 30 segundos restantes en su cliente, de quien se hablará y donde se dirá exactamente qué es lo que él o ella lo hace. La oportunidad para que algún otro visitante hable será dada después de cada pareja de miembro / cliente haya hablado”.

#41 Veinte Mínimos Comunes denominadores que ayudarán a hablar de su negocio

El éxito de los miembros de BNI es la preparación de su presentación semanal, antes de la reunión. Aun así, algunos miembros esperan hasta el último minuto, y frecuentemente traen un tema sin preparar; mientras que los demás sí trabajan previamente sobre sus presentaciones. Esta práctica es injusta para los demás miembros, y por lo general resulta ser ineficaz. ¡Todo el mundo pierde! Con el fin de evitar esto, cada miembro debe desarrollar una lista de al menos 20 presentaciones semanales.

Se trata de dividir nuestros negocios en la parte más sencilla o Mínimo común denominador (MCD por sus iniciales), que pueden ser los productos o servicios específicos, mercados meta, beneficios únicos, certificaciones como profesionales de negocios, historias de como haz ayudado a los clientes, etc. Cada semana por las próximas 20 semanas, los miembros escogerán uno de sus MCD para usar como tema de su presentación semanal. (Nota: Este ejercicio puede ser hecho por un periodo de tiempo más corto. Por ejemplo, 3 MCD para las próximas 3 semanas, 10 MCD para las próximas 10 semanas, etc.) “Incluye material de soporte (cartas, referencias, muestras, fotografías, etc....) que apoye a cada MCD”.

1. Escoge UN aspecto de tu negocio, un MCD
2. Explica este aspecto a detalle
3. Si es posible usa apoyo visual (fotografías, lecturas, folletos, etc...)

Este ejercicio está diseñado para:

- Lograr que los miembros preparen efectivamente sus presentaciones semanales.
- Dar herramientas a los miembros que puedan usar para dividir sus negocios en múltiples MCD.
- Disminuir en los miembros la ansiedad de dar su presentación semanal, ayudándolos efectivamente en su tiempo de hablar.
- Asegúrese que los miembros dan plena atención a las demás presentaciones.

Mientras se preparan para la presentación de cada semana, los miembros deben:

- Considerar las necesidades de su audiencia y limitarse a estas áreas.
- Traer materiales de apoyo / ayudas visuales tales como imágenes, folletos, literatura, cartas, referencias, muestras, etc. Cuantas más cosas la gente puede ver, sentir, oír y palpar, más probable es que recuerden y recomienden. (Tenga en cuenta que los materiales que se pasen tienden a distraer a las personas en las presentaciones que siguen a la suya, por lo que se pide los dejen en la mesa de bienvenida)
- Practique su presentación con alguien que conozca, antes de presentarlo en la reunión del capítulo.

#42 Rock On!

Anunciar lo siguiente:

"Para esta presentación semanal, se les pide incorporar ya sea la música, título de la canción o letra de la canción de un grupo famoso de rock (por ejemplo, Beatles) considerar otros actos musicales populares para cambiar la presentación. Tienen una amplia biblioteca de canciones".

#43 "Actúa como si"

La dinámica "Actúa como si" está diseñada para ayudar a los miembros a identificar y compartir las metas que tienen y dónde ellos se ven en 5 años. Esto permite a los miembros en el capítulo ver como ellos pueden ayudarse entre sí para alcanzar las metas a través de las referencias.

Una semana después del anuncio, permite al capítulo conocer que las siguientes semanas ellos necesitarán llegar vestidos como las personas que ellos desean ser en 5 años. Cada miembro deberá crear una visión de dónde él / ella desean estar. Él o ella no sólo vestirán como creen estarán el futuro, sino que deberán hablar como las personas que desean ser y crear una historia alrededor de ellos mismos.

Los accesorios se pueden utilizar. Si es posible, las presentaciones deben grabarse en vídeo y observarlas en fechas futuras, para que los miembros del capítulo puedan introducir las metas en sus vidas y recordarlas frecuentemente.

#44. 24 kilates de oro u oro falso

Comparta dos cosas que usted recientemente ha hecho o logrado en su vida (24 kilates) y una cosa que le gustaría haber hecho o logrado, pero no lo hizo (falso oro). Presente los tres como si los hubiese hecho / logrado y haga que los miembros adivinen cuál es el que aún no ha hecho / logrado. Pueden ser de su negocio o la vida personal, o una combinación de ambos.

Un ejemplo, he hecho o tengo:

1. Surfeado en Hawaii
2. Salté del bungee en Nueva Zelanda
3. Recibí una referencia de BNI® por \$ 500,000

"Dos de los que realmente hice. Uno de ellos, no lo hice. ¿Cuál es el falso oro?"
"Cuando preparas tu 24K y Falso oro, ¡sé creativo!"

45. Danza con lobos

Menciona esto en la junta, para que vayan preparados la siguiente semana: "En la película Danza con Lobos los indios dan nombre al protagonista (Kevin Costner) al observarlo bailando alrededor de una fogata con unos lobos. Si estos indios te observaran en tu lugar de trabajo, ¿Qué nombre te darían? y ¿Por qué?"