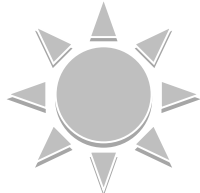
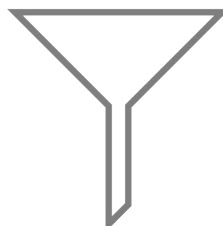


El objetivo de este plan es ayudarte a encontrar las respuestas a las preguntas más importantes para tener éxito en BNI.

BNI	Tu Negocio (Por qué)	Tus Metas (Qué)	Tu Plan (Cómo)																																								
<p>Valores Fundamentales de BNI</p> <p>Ganar Dando® Dar sin esperar recibir nada a cambio.</p> <p>Construir Relaciones Nadie logra el éxito solo.</p> <p>Aprendizaje Continuo Si no estás aprendiendo, te quedas atrás.</p> <p>Tradición + Innovación La tradición nos dice quiénes somos, la innovación nos dice a dónde queremos ir.</p> <p>Actitud Positiva Atrae a las personas correctas, atrae oportunidades.</p> <p>Rendición de Cuentas Confianza = Hacer promesas y cumplirlas.</p> <p>Reconocimiento Apreciar lo que otros logran para sí y para el grupo.</p> <p>Promesa de Marca</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunidad Empresarial • Crecimiento Profesional • Nuevos Clientes <p>Si no recibes tu primera referencia dentro de los primeros 3 meses de membresía, contacta al Director Ejecutivo de tu región para un coaching personal:</p> <p>Email D.E.</p>	<p>Empieza por el Porqué</p>	<p>¿Cómo puede ayudarte el capítulo hoy?</p> <p>Plan Ganar Dando®:</p> <p>Ganar:</p> <table border="1"> <tr><td>Fecha:</td><td></td></tr> <tr><td>GPNC:</td><td></td></tr> <tr><td>Valor de la Venta:</td><td></td></tr> <tr><td>% de Cierre</td><td></td></tr> <tr><td># de Referencias Recibidas:</td><td></td></tr> </table> <p>Dando:</p> <p>El Poder de Uno:</p> <table border="1"> <tr><td>Asistencia:</td><td></td></tr> <tr><td>Referencias Dadas:</td><td></td></tr> <tr><td>1s a 1:</td><td></td></tr> <tr><td>Unidades de Educación:</td><td></td></tr> <tr><td>Visitantes:</td><td></td></tr> </table>	Fecha:		GPNC:		Valor de la Venta:		% de Cierre		# de Referencias Recibidas:		Asistencia:		Referencias Dadas:		1s a 1:		Unidades de Educación:		Visitantes:		<p>Tu Mercado Meta:</p>  <p>Prioridades 1s a 1 3 meses</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table> <p>Prioridades visitantes 3 meses</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table>	1		2		3		4		5		1		2		3		4		5	
Fecha:																																											
GPNC:																																											
Valor de la Venta:																																											
% de Cierre																																											
# de Referencias Recibidas:																																											
Asistencia:																																											
Referencias Dadas:																																											
1s a 1:																																											
Unidades de Educación:																																											
Visitantes:																																											
1																																											
2																																											
3																																											
4																																											
5																																											
1																																											
2																																											
3																																											
4																																											
5																																											
	<p>Problema que tiene tu cliente potencial:</p>	<p>Referencia Específica</p> 	<p>Número Crítico #1: Unos a Uno</p> <table border="1"> <tr><td>3 unos a uno por semana</td></tr> <tr><td>2 unos a uno por semana</td></tr> <tr><td>1 uno a uno por semana</td></tr> <tr><td>.9> uno a uno por semana</td></tr> </table>	3 unos a uno por semana	2 unos a uno por semana	1 uno a uno por semana	.9> uno a uno por semana																																				
3 unos a uno por semana																																											
2 unos a uno por semana																																											
1 uno a uno por semana																																											
.9> uno a uno por semana																																											
	<p>Cómo tu producto o servicio lo soluciona:</p>	<p>BHAG® / Referencia de tus Sueños</p>	<p>Número Crítico #2: Visitantes</p> <table border="1"> <tr><td>3 visitantes por mes</td></tr> <tr><td>2 visitantes por mes</td></tr> <tr><td>1 visitante por mes</td></tr> <tr><td>.9> visitante por mes</td></tr> </table>	3 visitantes por mes	2 visitantes por mes	1 visitante por mes	.9> visitante por mes																																				
3 visitantes por mes																																											
2 visitantes por mes																																											
1 visitante por mes																																											
.9> visitante por mes																																											