Business Networking



NEWS #017 JULHO ANO IV



MATÉRIA ESPECIAL
PROJETOS SOCIAIS
BNI BRASIL

GRUPOS REALIZAM AÇÕES BENEFICENTES

BNI BRASIL GERA MAIS
DE **R\$ 500 MILHÕES** NOS
ÚLTIMOS 12 MESES

CONFERÊNCIAS NACIONAIS SÃO MARCADAS POR OTIMISMO E ENTUSIAMO

CONFIRA OS **DESTAQUES** DE CADA REGIÃO



MULHERES MARCAM PRESENÇA E MUDAM A CARA DOS AMBIENTES DE NEGÓCIOS

BY MARA LEME MARTINS, PhD.

EXPEDIENTE

CONSULTORA EDITORIAL: Mara Leme Martins

DIRETORA DE REDAÇÃO: Daniela Ferreira Vieira

ASSISTENTE EDITORIAL: Heloísa Dutra S. Andrade

Carolina Bettoni da Cunha

DIRETORA DE CRIAÇÃO: Raquel Humphreys

DIRETOR DE COMUNICAÇÃO: Samuel Bella

DESIGNER: Fernanda Silva

COORDENADORA DE MÍDIA: Maria Sophia Pagagnelli

PROJETO GRÁFICO: Bella Rocha Propaganda

COLABORADORES: Marcos R. Martins, Claudia Campos, Eduardo Stern Matta,
Camila Nasser, Jair Lima, Grazia Nicosia, Raquel Aguirre, Ivan Pinto,
Kevin Barber, Hazel Walker, Alessandra Paulillo, Valéria Bax,
Ricardo Corrales, José Eduardo Fernandes, Cynthia Milhim,
Hugo Degiovanni Jr, Suzana Fernandes, Guilherme Trocca,
Samuel Castro, Erika Matos, Patricia Donato, Claudia Lípolis,
Alessandra Alves Nogueira e Ivan Misner

SUMÁRIO

TIME BNI BRASIL		NEWS BNI BRASIL	
Masters	4	Livro sobre a história do BNI é lançado no Brasil	32
Diretores Executivos	4	Universidade BNI será lançada em português	33
EDITORIAL		BNI Connect® ganha aplicativo	33
Palavra de CEO	6	BNI Brasil mantém diversos canais de comunicação	33
MÍDIA			
BNI na Mídia	7	ESPECIAL PROJETOS SOCIAIS	
Matéria Diário do Comércio - BNI gerou mais de R\$54 milhões em negócios em Belo Horizonte	8	BNI Brasil doa R\$10 mil para ONG AMAMOS	34
Matéria O Globo - Grupo de Networking para	10	BNI Brasil realiza ações sociais	36
pequenos e médios empresários é formado na Barra Matéria O Globo - BNI é destaque na Coluna	10	BNI e jornada para recuperação e tratamento de dependentes químicos	37
do Anselmo Gois		ENTREVISTAS	
CAPA		Kevin Barber - "Realizar trabalhos sociais traz muitos ganhos para os negócios também"	39
BNI Brasil gera mais de R\$ 416 milhões em negócios em 2017	11		
BNI em números	12	Hazel Walker - "Mulheres precisam aprender a pedir o que querem e homens a aprofundar relações"	41
Como o BNI Brasil funciona	12	Alessandra Paulillo - "BNI é uma escola onde aprendemos algo único, que muda nossa forma de nos relacionar e fazer negócios"	43
Destaques BNI Brasil	13		
MOMENTOS BNI		•	
Otimismo marca Conferência Nacional	18	CASOS DE SUCESSO	
BNI Brasil 2017	0.4	Valéria Bax - "O BNI transformou a minha vida"	45
BNI Brasil brilha em Conferência Global	24	TESTEMUNHOS	
Lançamento BNI Estilo - Ribeirão Preto, SP, Brasil	29	Ricardo Corrales	47
Encontro de negócios BNI First - Sertãozinho, SP, Brasil	29	José Eduardo Fernandes	47
Networking Night BNI Único - Ribeirão Preto, SP, Brasil	30		
Processo de lançamento BNI Imperador - Franca, SP, Brasil	30	Cynthia Milhim	47
Conferência Nacional BNI México	31	Hugo Degiovanni Jr.	48
Jogos Equestres em Portugal	31	Suzana Fernandes	48
Conferência Nacional BNI Itália	31	Guilherme Trocca	48
Projeto Twin Chapters em Portugal	31	Samuel Castro	48
ARTICOS		Erika Matos	49
ARTIGOS	47	Patricia Donato	49
Interior de São Paulo mostra a sua força	17	Claudia Lipolis	49
Desafio dos Hemisférios	27	Alessandra Alves Nogueira	49
Mulheres mudam a cara do Networking	44		,,,

TIME BNI BRASIL TIME BNI BRASIL

MASTERS

IVAN MISNER - PHD Founder, BNI Global

Formou-se na University of Southern California. Autor de best-sellers, escreveu 13 livros, incluindo o best-seller "Networking like a Pro". É o fundador do BNI, a organização mundial de redes de negócios. Colunista mensal para "Entreneur.com", sócio sênior do Instituto Referência. Considerado o "Pai do Networking".



Tem experiência profissional de 26 anos como executivo de empresas multinacionais, tais como FORD, BOSCH, SAP, MRO (Grupo IBM) e BNI. Formado em Engenharia de Produção pela USP e MBA (Comportamento Organizacional) pela Universidade de Brighton na Inglaterra. Responsável pela expansão do BNI no Brasil desde 2009



GRAHAM WEHMILLER Chairman & CEO, BNI Global

Recebeu seu MBA pela Harvard Business School. Recentemente esteve na posição de CEO da Aura Home Care Service. Fundador da organização sem fins lucrativos de homecare para pessoas carentes. Ocupou funções nas empresas Pioneer Equity Partners, American Franchise Company, Blues Allen e JP Morgan.



MARA LEME MARTINS VP, BNI Brasil e Dir. Ex. BNI Regional Central

PhD em Med. do Comportamento, Drª em Psicologia. Profissional com estudos e trabalhos em diversos países (Centro Pro Unione - Roma, Oxford University - UK, Suasex University - UK, Univers, da Ordem do Sagrado Coração de Jesus - Roma, Universidade Fed. de São Carlos - SC, Taylor R. Foundation - FL). Comentarista de TV desde 1998 na Record, Rede Globo, SBT, Rede Vida, TV Gazeta, Rede TV e apresentadora na TV UOL.

Reg. Guarulhos e Sudoeste Pta Regional Nordeste Paulista Regional BH Sul e BH Norte

SUZANA FERNANDES

Regional Nordeste Paulista





JOSÉ DANIEL ALVES Regional S. José do Rio Preto



PAULO CORSI Reg. Alto Tietè e Vale do Paraíba Regional BH Sul e BH Norte



RODRIGO DE BERNARDI Regional Vitória



SUELI GUILHEM Regional ABC

VALÉRIA CONSOLINE

Regional Planalto Paulista



DIRETORES **EXECUTIVOS**



ARELARDO BORBA Regional Recife



ADRIANA PINA Regional Rio de Janeiro



ALEXANDRE MANTOVANI Regional Baixada Santista



ALFREDO TANIMOTO Regional OESP



ANDRÉ MANTOVANI Regional S. José do Rio Preto



ANDRÉ RAPHAEL RIBEIRO Regional Curitiba



ANTÓNIO AFONSO Regional Curitiba



CAMILA NASSER Regional Rota das Bandeiras



DÉCIO FREITAS Regional ABC



EDUARDO SANTANA Regional Planalto Paulista

4



EDUARDO TEIXEIRA Regional Curitiba



EUGÊNIO ELYSEU Regional BH Sul e BH Norte

BNI ESTÁ PRESENTE NAS PRINCIPAIS CIDADES DOMUNDO

THIAGO JORDÃO

Regional ABC

SÃO PAULO • TÓQUIO • LONDRES • PARIS • ROMA NOVA YORK • RIO DE JANEIRO • FRANKFURT • MIAMI TORONTO • BUENOS AIRES • SYDNEY • MUMBAI BARCELONA · LISBOA · CIDADE DO MÉXICO · SANTIAGO HONG KONG • PEQUIM • CIDADE DO CABO • ISTAMBUL PRAGA · AMSTERDÃ · DUBLIN

PALAVRA DO CEO



Este ano, estamos celebrando nosso maior VALOR ORGANIZACIONAL, o "GIVERS GAIN®" ("GANHAR CONTRIBUINDO"). Este valor permeia toda a organização, dos membros à Matriz BNI nos Estados Unidos, de tal forma, que torna o programa BNI único no mundo. Mais do que um valor, o "Givers Gain®" é uma filosofia de vida que vem quebrando paradigmas no mundo dos negócios que, via de regra, valoriza a competição em detrimento da colaboração.

Cada vez mais empresários estão aprendendo os benefícios da filosofia "Givers Gain®", ou seja, "se eu lhe ajudar indicando negócios, você se interessará em me ajudar também". É a Lei da Reciprocidade em ação no mundo dos negócios. Algo, à primeira vista, impensável no ambiente empresarial tão competitivo, mas que vem ganhando espaço em dezenas de cidades do Brasil através do BNI. Neste ano de 2018, já ultrapassamos a marca de 4.700 empresários-membros aqui no Brasil, que usufruem de uma rede de relacionamentos mundial, com mais de 230 mil profissionais nos mais diversos segmentos de negócios.

De maneira colaborativa, praticando a filosofia "Givers Gain®", somente nos últimos 12 meses, os empresários-membros do BNI Brasil já alavancaram mais de meio bilhão de reais em negócios fechados. Valores muito relevantes para um país que vive sua mais profunda crise de confiança nas instituições, a qual vem gerando a maior crise econômica de sua história.

Essa é a nossa visão para construirmos um mundo onde a confiança inteligente é a moeda mais valiosa nos negócios, nos relacionamentos e na vida. O marketing de referência e indicações nunca foi tão importante quanto nos dias de hoje, onde as empresas precisam conquistar novos clientes, para que não coloquem em risco sua operação num mercado com tantas incertezas como o nosso. Não são poucos os casos de empresários que afirmam que ainda permanecem com suas empresas abertas devido à sua participação na organização BNI, que lhes proporciona um fluxo contínuo de referências de novos negócios. Eles relatam que 20%, 30%, 50% e até 80% de seus novos clientes vêm através de sua equipe de empresários-membros BNI.

Finalizo agradecendo aos Membros, Embaixadores e Diretores do BNI pelo seu enorme esforço e dedicação, pois é com o seu entusiasmo e disciplina em seguir o sistema do BNI que estamos crescendo juntos, independentemente da situação da econômica do Brasil.

Boa leitura.

MARCOS R. MARTINS CEO BNI Brasil

BNI NA MÍDIA

MÍDIA

Confira em nosso site e em nossa página no Facebook as matérias em que o BNI Brasil foi destaque em grandes veículos de comunicação e imprensa de todo o país.

ΤV































REVISTAS E JORNAIS

Harvard Business Review











CARAS















REVISTAS INSTITUCIONAIS













SITES



RÁDIO







BNI NA MÍDIA



BNI GEROU MAIS DE R\$ 54 MILHÕES EM NEGÓCIOS EM BELO HORIZONTE

8

No mundo capitalista, onde a concorrência é acirrada, pensar em uma proposta que seja unir forças em uma rede colaborativa de empresários pode não ser uma ideia muito facilmente assimilável. Entretanto, a iniciativa do empresário americano PhD em Networking, Ivan Misner, que há três anos foi adotada por empresários mineiros, tem provado que ela faz muito sentido e gera excelentes resultados.

Com a filosofia *Givers Gain®*, que em português foi traduzido para "ganhar contribuindo", o Business Network International - BNI - foi uma das alternativas que empresários mineiros encontraram para alavancar seus negócios em meio à grave crise financeira do Brasil.

Em um período de três anos, os empresários que fazem parte do BNI na Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH) geraram juntos mais de R\$ 54 milhões em negócios fechados em diferentes segmentos. Atualmente, fazem parte da iniciativa na RMBH 515 profissionais liberais e empresários que pertencem a 15 grupos ativos e 19 grupos em formação.

O objetivo é que cada grupo tenha, no mínimo, 25 membros. "A proposta do BNI é que os empresários de cada grupo que é dividido por regiões da cidade - se reúnam regularmente uma vez por semana para se conhecerem e um referendar o trabalho do outro, o indicando em sua rede de contatos," afirma o Diretor Executivo da Regional BH Sul e BH Norte, Eugênio Alexandre Elyseu.

Integram o BNI profissionais liberais e autônomos e empresas de todos os portes. A única restrição é que faça parte do grupo apenas uma empresa de cada área. "No BNI temos desde produtos manufaturados artesanalmente a empresas de telecomunicações e cada empresário que integra o grupo fecha a área de atuação, pois ele será a referência do grupo para indicar aquele serviço específico," afirma Elyseu.

As motivações dos empresários que fazem parte do BNI vão muito além das referências para fechar negócios. Há desde empresários interessados em ter uma rede de fornecedores mais qualificada e confiável, a empresários preocupados em

aprender mais sobre formas de gestão e outros que procuram aprender a construir uma forte rede de relacionamento.

Bruno Diniz, sócio fundador da Via Networks, empresa de telecomunicações com 489 funcionários e faturamento anual de R\$ 20 milhões, está há um ano no BNI BH e conta um pouco de sua experiência. "Eu fui percebendo a minha empresa crescendo e eu estava sempre com o olhar muito voltado para dentro dela, sentia vontade de desenvolver as técnicas de network, de voltar meu olhar um pouco mais para fora da empresa e o BNI tem me proporcionado esse aprendizado."

Diniz comenta que o BNI funciona muito positivamente para ele como uma ótima rede de fornecedores. Ele já adquiriu vários serviços de membros do grupo. Além disso, conseguiu estabelecer excelentes parcerias de trabalho. "Eu procurava parceiros para fazer atendimentos em áreas complementares à minha e estava tendo muita dificuldade em achá-los. No BNI, rapidamente, encontrei excelentes parceiros para desenvolver esses trabalhos. Fazemos parte agora de um dos Power Teams do grupo."

Vitor de Vasconcellos Castro é proprietário da confeitaria Segredos de Vitor, especializada na produção de quindins dos mais inusitados sabores, do chocolate ao quindim de halls e de passatempo. Há sete meses no BNI, Castro afirma que sua produção, após entrar na organização, cresce em média 20% a cada mês. Hoje, ele já atende desde eventos empresariais a casamentos, congressos e festivais. "Para além das referências que tenho recebido, o BNI tem sido muito importante para eu perceber e desenvolver a minha capacidade de ser empreendedor. Conhecer e conversar com os profissionais das mais diversas áreas do meu e de outros grupos tem sido uma grande fonte de inspiração para mim", afirma.

Luís Cláudio Assis Dutra, sócio e consultor da Top Consulting foi um dos primeiros membros do BNI e continua na organização. Ele conheceu o BNI em São Paulo em 2011 e desde então teve interesse em fazer parte dele. "Eu já ouvi

muitos profissionais comentarem que o BNI pode sustentar uma empresa e eu acredito nisso. Para além dos negócios, aqui aprendemos a nos comunicar melhor em público, a nos relacionar melhor com as pessoas e construirmos importantes laços de amizade", comenta.

"A partir do momento em que eu entrei no BNI, eu percebi não somente como é importante se relacionar com pessoas, mas o quão importante é trabalhar mais pela empresa e menos simplesmente na empresa. Foi uma transformação pessoal de comerciante para empresário. O cuidado com a gestão deve ser uma preocupação de todas as empresas, das micro às grandes, e o BNI nos proporciona contato com diversos empresários, de diversos ramos, e justamente por estar nesse ambiente corporativo e colaborativo, podemos encontrar de maneira mais rápida grandes soluções e oportunidades para os nossos negócios. Aqui, infinitas portas são abertas, dependendo apenas de como cada membro vai aproveitá-las," afirma o sócio-proprietário do Restaurante Casa Cheia, Rafael Fabri Macena de Jesus.

Sobre os três anos do BNI em Minas Gerais, Elyseu diz: "O BNI BH está completando três anos e Belo Horizonte foi a segunda capital do País a incorporar essa proposta de colaboração empresarial para o crescimento dos negócios, o que comprova que o empresariado mineiro tem uma visão arrojada e sabe o valor da construção de uma forte rede de relacionamento para seu crescimento."



DIÁRIO DO COMÉRCIO

REPORTAGEM DA **REDAÇÃO**MATÉRIA PUBLICADA NO **DIÁRIO DO COMÉRCIO** DE MINAS GERAIS
EM 07 DE ABRIL DE 2017

9



BUSINESS NETWORKING



GRUPO DE NETWORKING PARA PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS É FORMADO NA BARRA

UNIDADE DO BNI OFERECE REUNIÕES SEMANALMENTE COM PROPOSTA DE GERAR AJUDA MÚTUA.

RIO — Realizar encontros leves e agradáveis semanalmente, com a finalidade de promover o estreitamento de laços entre pequenos e médios empresários da região. Este é o objetivo do grupo BNI Respeito - Rio de Janeiro, RJ, Brasil, lançado há um mês na Barra pela organização internacional Business Network International. A primeira reunião contou com 48 profissionais de áreas distintas, um dos aspectos considerados fundamentais pela instituição, presente em mais de 70 países. A expectativa é que sejam construídas relações de longo prazo a partir da troca de experiências e do crescimento da rede de contatos, e que isso impulsione negócios: a meta é fazer girar R\$ 3 milhões.

As reuniões são sempre organizadas às sextas-feiras, tendo início pontualmente às 7h e sendo finalizadas às 8h30m. O horário foi escolhido de forma a intervir o mínimo possível na agenda diária dos participantes e instigá-los a pór em prática

O GLOBO

no mesmo dia o que aprenderem. Os integrantes do grupo se apresentam, falam de suas marcas, levantam questões e revelam seus interesses antes de começarem a dividir contatos e experiências e planejar atividades em parceria, explica Afonso Vilas-Boas, diretor do grupo BNI Respeito - Rio de Janeiro, RJ, Brasil:

— Os integrantes passam referências uns aos outros para se ajudarem. Cada pessoa tem cerca de 200 contatos em média. Eles podem ser úteis para outros membros do grupo. Mas tudo é feito de forma estruturada, não é só passar um telefone para alguém. Quem vai indicar um conhecido primeiro faz contato com a pessoa, explica do que se trata e diz para quem está indicando o serviço — diz Villas-Boas. — Durante a semana, as pessoas trabalham umas para ajudar às outras. Depois levam os retornos para o BNI e vamos fazendo ajustes.

Villas-Boas também aponta o fato de os

10

integrantes pertencerem a áreas diversas como uma vantagem na hora de buscar se expandir no mercado. Advogados e profissionais de marketing digital e de seguradoras são maioria até agora. O executivo salienta também que os empresários mais bem-sucedidos do grupo têm grande disponibilidade para negociar com os proprietários de empresas menores.



"Em março, o BNI - RJ abre três grupos esperando gerar mais de R\$12 milhões em negócios."

BNI - RJ É CITADO EM COLUNA DE ANCELMO GOIS DO JORNAL O GLOBO EM FEVEREIRO DE 2018 AGRADECIMENTO ESPECIAL A EDUARDO STERN MATTA, DA RPM COMUNICAÇÃO, MEMBRO DO BNI ATITUDE RJ



REPORTAGEM DE CAROLINA CALLEGARI

MATÉRIA PUBLICADA NO JORNAL **O GLOBO**, EM 01 DE ABRIL DE 2018 AGRADECIMENTO ESPECIAL A **CLAUDIA CAMPOS**, DA USINA COMUNICAÇÃO MEMBRO DO BNI RESPEITO - RIO DE JANEIRO, RJ, BRASIL





BNI BRASIL GERA MAIS DE R\$ 416 MILHÕES EM NEGÓCIOS EM 2017

MAIOR E MAIS BEM SUCEDIDA ORGANIZAÇÃO DE NETWORKING DE NEGÓCIOS DO MUNDO ULTRAPASSA U\$ 14 BILHÕES EM TRANSAÇÕES NOS ÚLTIMOS 12 MESES. PRESENTE EM 73 PAÍSES, BNI REÚNE MAIS DE 235 MIL MEMBROS.

11

Em um cenário econômico considerado difícil, os empresários que participam do BNI Brasil ultrapassaram a marca de R\$ 416 milhões em negócios fechados a partir de referências trocadas entre si em 2017. A operação brasileira da maior e mais bem sucedida organização mundial de networking de negócios não para de crescer e já reúne mais de 4.700 membros organizados em 130 equipes nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Santa Catarina, Paraná e Bahia.

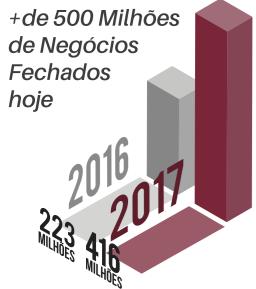
No exterior, o BNI também continua sua história de crescimento constante desde a sua criação há mais de 30 anos. Nos últimos doze meses, seus 235 mil membros

organizados em mais de 8 mil equipes em 73 países geraram cerca de 10 milhões de referências que resultaram na impressionante marca de U\$ 14 bilhões em negócios fechados.

"Não restam dúvidas que a metodologia exclusiva do BNI funciona e gera crescimento constante para seus membros, devido à sua visão de longo prazo na construção de relações baseadas na confiança e na filosofia *Givers Gain*®, que significa ganhar contribuindo. Nós estamos muito satisfeitos com os mais recentes resultados e decididos a dar continuidade a esta história de sucesso", comemora Marcos R. Martins, CEO do BNI Brasil.

CAPA

BNIEM NÚMEROS







COMO O BNI BRASIL FUNCIONA?

Toda semana, às 6h30 da manhã, aproximadamente 235 mil empreendedores de diferentes portes e segmentos de 73 países, divididos em cerca de 8 mil grupos de 35 membros cada, em média, se reúnem durante um café da manhã em algum hotel do mundo para trocarem indicações de negócios. Durante o encontro, que começa pontualmente às sete e dura uma hora e meia, cada membro apresenta seu empreendimento em um minuto e faz seu pedido de referência, ou seja, que tipo ou qual cliente especificamente quer conquistar.

Enquanto isso, todos os outros participantes anotam o pedido e, nos dias seguintes, acionam sua rede de relacionamentos para conseguir o contato solicitado e passar ao colega de grupo para que ele possa fazer uma aproximação comercial. Desta forma, foram trocadas mais de 10 milhões de referências de negócios entre tais grupos no mundo em 2017, que geraram U\$ 14 bilhões. Não há comissionamento. O maior ganho está na relação de confiança e credibilidade que vai sendo construída ao longo do tempo.

"Essa é a filosofia do Business Network International - BNI, entidade americana que criou e organiza há mais de 30 anos esses encontros ao redor do mundo. No Brasil, o começamos em 2009 e já reunimos 4.700 empresários, em 130 grupos nos estados de SP, RJ, MG, ES, SC, PR, PE e BA", explica Marcos R. Martins, CEO do BNI Brasil.

Para fazer parte do grupo, é preciso se candidatar e passar por uma entrevista. Uma comissão de membros avalia o perfil do empresário e suas referências comerciais. Também é levado em consideração se o negócio do candidato conflita com algum outro membro, já que só é permitido um representante de cada segmento por grupo, para evitar concorrência interna e maximizar as oportunidades dos participantes. Estando aprovado, o candidato passa a ser membro ao pagar uma anuidade que dá direito a participar de 52 encontros semanais e treinamentos sobre as melhores práticas de networking. "Os empresários beneficiam-se do marketing boca a boca ao formarem uma força de vendas dentro do grupo e passam a ser comprados, ao invés de ter que depender somente dos esforços de vendas", finaliza Martins.

12

DESTAQUES BNI BRASIL

BNI ÁGUIA - DIVINÓPOLIS, MG, BRASIL

O BNI Águia comemorou um ano do lançamento oficial em maio. Nesse tempo, o grupo recebeu a premiação internacional de Hall da Fama, por ter sido lançado com um grande número de membros, e a categoria Platinum, por permanecer por mais de 3 meses com 50 membros. Eles também conquistaram a categoria Titanium, por permanecer mais de três meses com mais de 75 membros, tornando-se o maior grupo da América Latina.



BNI VALOR - VITÓRIA, ES, BRASIL

O BNI Valor, do BNI Regional Vitória (ES), atingiu em maio de 2018 a marca de R\$10 milhões em negócios fechados com oito meses de lançamento. Atualmente o grupo conta com mais de 50 membros e vem "Mudando a Forma de Vitória fazer Negócios".



BNI VANGUARD - MATÃO, SP, BRASIL

O coquetel de lançamento da Equipe BNI Vanguard, do BNI Regional Central (SP), contou com 300 empresários da região e conquistou o recorde de maior equipe já lançada no BNI Brasil, com 53 membros. Em abril de 2018, a equipe já contava com 70 Membros.



BNI PRISMA - MOGI DAS CRUZES, SP, BRASIL

O BNI Prisma, do BNI Regional do Alto Tieté (SP), foi a primeira equipe do BNI Brasil que conseguiu acumular mais de R\$ 40 milhões em negócios fechados em apenas três anos de atividades.



13

BNI REGIONAL OESP (SP)

Em junho de 2018, o Diretor Executivo do BNI Regional OESP (SP), Alfredo Tanimoto, recebeu das mãos do prefeito de Santana de Parnaíba, Elvis Cesar, o reconhecimento pelo destaque e contribuição na IV Feira de Negócios e Empregos de Santana de Parnaíba.

CAPA

DESTAQUES BNI BRASIL

BNI ÁGUIA - SANTOS, SP, BRASIL

O BNI Águia, da Regional Baixada Santista (SP), realizou na manhã do dia 14 de março o 1º Encontro de Empresários de Praia Grande, o evento foi realizado para 250 empresários. A renda do evento e alimentos arrecadados foram doados igualitariamente para duas instituições de grande importância para a cidade: Associação de Pais e Amigos dos Autistas de Praia Grande, e Lar Beneficente Dr Euripedes Barsanulfo.



BNI CAPITAL - CAMPINAS, SP, BRASIL

O BNI Capital, da Regional Planalto Paulista (SP), fez um aniversário de 4 anos cheio de referências e negócios fechados! Parabéns a todos da equipe e ao Diretor Executivo Eduardo Santana.



BNI GRATIDÃO - SOROCABA, SP, BRASIL

Comemoração do BNI Gratidão, da Regional Guarulhos e Sudoeste Pta (SP), aconteceu no Clube de Campo Sorocaba, a festa foi marcada com R\$ 1,5 milhão apurada com operações realizadas ao longo de cinco meses, que era também o tempo de existência deste grupo de sucesso!



BNI LEADER - SALVADOR, BA, BRASIL

No dia 04 de Julho, aconteceu o lançamento do 1º grupo do BNI da Bahia e do Nordeste. O evento contou com a presença de 150 empresários de diferentes segmentos. Foi um evento fantástico de uma Equipe que já nasceu premiada, alcançando o Hall da Fama em uma premiação internacional pelo lançamento de um grupo com 35+ membros.



BNI LIBERTY - CURITIBA, PR, BRASIL

A equipe BNI Liberty, do BNI Regional Curitiba (PR), contou com mais de 100 visitantes no dia 22 de Março. O limite de 60 segundos das reuniões do BNI certamente não é tempo suficiente para fazer um discurso, mas muitas vezes é tudo o que você tem e precisa para transmitir sua mensagem para um cliente em potencial, quanto mais um visitante!

14





BNI REFERÊNCIA - TAUBATÉ, SP, BRASIL

A equipe BNI Referência, do BNI Regional Vale do Paraíba (SP), alcançou R\$ 1 milhão em negócios fechados após 6 meses de atividades!



O BNI Regional ABC (SP) realizou um treinamento para novos membros e renovantes sobre Power Teams, onde os participantes puderam ser preparados para oferecer e receber mais oportunidades de negócios. Segundo Ivan Misner, Power Teams são "grupos compostos de profissões que trabalham juntas simbioticamente, e são naturalmente inclinadas a referir negócios umas às outras", mostrando na prática como a "união faz a força".



BNI REGIONAL RIO DE JANEIRO (RJ)

Treinamento das equipes BNI Rio de Janeiro, que aconteceu no AC Hotel by Marriott. BNI, Mudando a forma de como os empresários do Rio de Janeiro fazem negócios!



BNI VALOR - CATANDUVA, SP, BRASIL

Lançamento do Grupo BNI Valor em Catanduva (SP). Uma nova era para Catanduva em negócios, grupo formado por empresários no intuito de desenvolver negócios com mais qualidade, agilidade e principalmente confiança entre os membros, que por um momento fecham negócios e por outro se tornam grandes amigos!







No dia 17 de Março aconteceu o Treinamento das Equipes de Liderança BNI São Paulo, no Hotel Novotel São Paulo Jaraguá Conventions, em São Paulo, para 250 Membros Empresários. O evento contou com muito aprendizado e muito networking entre todos os grupos BNI da capital e foi direcionado por 12 instrutores de sucesso das Regionais São Paulo, BH Sul e BH Norte e Rota das Bandeiras.

CAPA

DESTAQUES BNI BRASIL

16



BNI ÁPICE - SUMARÉ, SP, BRASIL

O Dia do Convidado do BNI Ápice, do BNI Regional Planalto Paulista (SP), foi um evento fantástico. Contou com a presença de mais de 100 empresários, muitas referências e negócios fechados!

BNI CONFIANÇA - GUARULHOS, SP, BRASIL

Comemoração de 1 ano da Equipe BNI Confiança, do BNI Regional Guarulhos (SP)! Evento para empresários, membros e convidados. Mais de 150 pessoas, fazendo novas conexões, relacionamentos, fomentando o negócio local da cidade de Guarulhos. Um equipe que já realizou mais de \$3.000.000 em negócios juntos, com a filosofia de apoio mútuo e parcerias estratégicas!



BNI PLENO - PEDRO LEOPOLDO, MG, BRASIL

O BNI Pleno, o primeiro encontro do grupo da cidade de Pedro Leopoldo, MG, contou a com a presença de 125 empresários! Mais uma equipe que comprova porque nossa organização é a maior e mais bem sucedida organização de networking de negócios do mundo!



BNI LÍDER - MOGI-GUAÇU, SP, BRASIL

O BNI Regional Rota das Bandeiras (SP), lançou seu primeiro grupo na cidade de Mogi-Guaçu, o BNI Líder. Uma grande oportunidade para os empresários das cidades de Mogi-Guaçu e Mogi-Mirim fortalecerem seus relacionamentos, gerarem negócios e ampliarem seu networking. O Evento que aconteceu em Abril, reuniu mais de 170 Empresários da região.



INTERIOR DE SÃO PAULO MOSTRA A SUA FORÇA

Por Mara Leme Martins, PhD e vice presidente BNI Brasil

REGIÃO É A MAIOR FORÇA DO MERCADO CONSUMIDOR BRASILEIRO

E RESPONDE POR 66% DAS RIQUEZAS DO ESTADO.

São Paulo é o estado mais populoso e rico do país, concentrando o 4º maior mercado consumidor da América Latina, atrás somente do Brasil como um todo, do México e Colômbia. Até aqui, nada de novo. O que muitos não sabem é que a maior força do mercado consumidor brasileiro está no interior de São Paulo, não na região metropolitana.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e da Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (Seade), o Produto Interno Bruto do interior de São Paulo responde por 66% das riquezas do Estado, enquanto a capital paulista participa com 34%.

Outro levantamento feito em 2016 pelo Instituto Empreender Endeavor aponta dados interessantes: entre as 15 cidades mais empreendedoras do país, seis não são capitais e, entre as 10 primeiras colocadas, três são do interior. Tudo leva a crer que o movimento rumo ao interior paulista e de vários estados, que cresce a cada dia, tende a ganhar mais força nos próximos anos.

Além das já conhecidas razões da preferência pelo interior, que incluem a busca por melhor qualidade de vida, menores custos de produção e de mão de obra e os incentivos fiscais oferecidos por muitos municípios, recentemente outro fator entrou em jogo: a multiplicação de ambientes propícios à abertura de novos negócios, chamados de ecossistemas empreendedores.

O Índice de Cidades Empreendedoras 2015 destaca cidades de porte médio basicamente das regiões Sul e Sudeste,

17

entre elas, Campinas, São José dos Campos, Sorocaba e São Carlos, que é também uma referência em capital humano e inovação. É neste contexto bastante positivo que o BNI Brasil vem avançando rapidamente no interior de São Paulo.

Recentemente, foram iniciadas diversas equipes com grande sucesso através das regionais de Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, Sorocaba, Mogi Mirim, Piracicaba, São José dos Campos e São Carlos. Aliás, o recorde nacional de número de membros no lançamento de equipe foi conquistado pela cidade de Matão, com 53 empreendedores, em fevereiro. São Carlos, que é minha cidade, também ganhou sua primeira equipe há poucos dias e já promete excelentes resultados.

Agradeço a todos os envolvidos pelo crescimento do BNI Brasil, não apenas no interior de São Paulo, mas em todo o Brasil. Começamos 2018 muito bem, provando que com trabalho colaborativo podemos continuar nossa história de crescimento contínuo no país e no mundo.

MOMENTOS BNI MOMENTOS BNI



OTIMISMO MARCA CONFERÊNCIA NACIONAL BNI BRASIL 2017

EVENTO COMEMOROU OITO ANOS DE SUCESSO DA ORGANIZAÇÃO COM PARTICIPAÇÃO DO CEO BNI GLOBAL, GRAHAM WEHMILLER, E DIVERSOS DIRETORES INTERNACIONAIS.

No dia 08 de julho de 2017 foi realizada na cidade de São Paulo a IV Conferência Nacional BNI Brasil 2017, encerrando a Conferência de Diretores Nacionais das Américas, iniciada no dia 05. O evento contou com a presença de quase 500 convidados, entre membros e diretores de países como Argentina, Chile, Colômbia, EUA, México, Peru e Portugal. "Esta foi a convenção mais internacional que já fizemos. Ela refletiu o crescimento em tamanho e diversidade que estamos experimentando em todo o mundo", declarou Marcos R. Martins, CEO BNI Brasil.

Na abertura da cerimônia, Marcos relembrou um pouco da história da organização que trouxe para o país há oito anos atrás. "Quando conheci o BNI, percebi que tinha encontrado algo muito especial, pois unia os mesmos valores profissionais e pessoais em que eu acredito. O principal deles, *Givers Gain*®, traduzido como Ganhar Contribuindo, hoje faz mais sentido do que nunca e prova que colaboração é a chave do sucesso, tendo em vista que somos uma empresa que tem crescimento contínuo, mesmo em um

18

cenário de crise econômica", afirmou.

Pela primeira vez no Brasil, Graham Wehmiller, CEO BNI Global, ficou impressionado com o que viu no país. "É incrível a energia do povo brasileiro, sua paixão e receptividade! Não é à toa que o BNI Brasil é hoje um dos mais importantes do mundo e está entre os quatro países que mais cresceram nos últimos meses", disse. Em nome do BNI Global, Graham entregou a Marcos um prêmio especial pelo seu feito no Brasil.

O fundador do BNI Global, Ivan Misner, também marcou presença na abertura da conferência através de uma mensagem especialmente gravada em vídeo, em que destacou a importância da aplicação do conceito de "accountability", destaque nos treinamentos realizados na Conferência de Diretores Nacionais das Américas. "O respeito às regras e a prestação de contas de forma colaborativa são fundamentais para a nossa organização. Accountability é a chave do sucesso", anunciou.

PALESTRAS - Após a abertura, teve início um ciclo de seis palestras organizado entre dois auditórios, com tradução simultânea. Na primeira delas, Marcos R. Martins mostrou através de

paralelos com estudos da neurociência que um dos fatores que explica o sucesso do BNI há mais de 30 anos é a resiliência. "Esta é a capacidade que uma pessoa ou empresa tem de se recuperar do estresse e da adversidade. É comprovado que a resiliência é o maior determinante da felicidade do ser humano. Então, modele seu negócio de acordo com fatores que criam condições de superar quaisquer desafios e obtenha sucesso também ", enfatizou.

O CEO Global, Graham Wehmiller, falou na sequência sobre os "10.5 passos para o sucesso do seu negócio". Entre fatores como alinhamento, paixão, planejamento, gestão e investimentos, chamou a atenção o último passo: give back. "Retornar, dar de volta o que

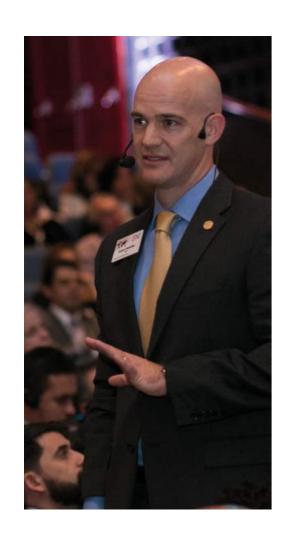
19

recebemos da comunidade é essencial para o sucesso pessoal e profissional. Esta responsabilidade define o papel do homem de negócios no mundo de hoje", destacou.

Ainda no primeiro ciclo de palestras, Camila Nasser, Diretora Executiva BNI Regional Rota das Bandeiras, falou sobre "Accountability como ferramenta estratégica de crescimento das equipes". Já Eugênio Elyseu, Diretor Executivo BNI Regional BH Sul e BH Norte, palestrou sobre o segredo de equipes que faturam R\$ 12 milhões por ano. Encerrando a rodada, Gonzalo Checa, presidente e diretor nacional BNI USA, discorreu sobre "Execução, a disciplina de fazer as coisas".

MOMENTOS BNI

Na segunda rodada de apresentações, António Afonso, Diretor Executivo do BNI Portugal e do BNI Regional Curitiba, tratou de "Fatores críticos de sucesso e equipes BNI feitas para vencer". O tema de Lorena Medina, Diretora BNI México foi "Accountability é ótimo! Comece por você!". Y.P. Lai, Diretor BNI Tailândia, Vietnã e Filipinas, ensinou o segredo das referências mágicas e do crescimento através confiança relacionamentos. Finalizando, Robin Schuckman, diretora global treinamentos e diretora BNI Oregon & SW Washington, ensinou como aumentar a produtividade com a gestão do tempo.









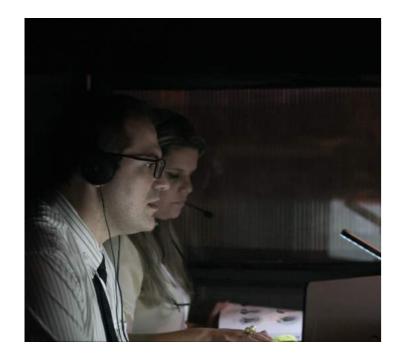
PREMIAÇÕES

Ponto alto da conferência, o Prêmio de Excelência em Networking reconheceu os melhores membros e grupos em categorias como maior número de reuniões 1 a 1, referências, negócios fechados e performance, entre outras. Também receberam homenagens todos os palestrantes internacionais por terem vindo ao Brasil compartilhar seus conhecimentos. O evento foi encerrado com um grande coquetel de celebração e networking.

BUSINESS NETWORKING

20 21

MOMENTOS BNI









22









23

BUSINESS NETWORKING

MOMENTOS BNI



BNI BRASIL BRILHA EM CONFERÊNCIA GLOBAL

Anualmente, o BNI Global realiza sua Conferência para que seus membros ao redor do mundo possam compartilhar experiências, criar e fortalecer conexões e homenagear aqueles que mais se destacaram durante o período. Em 2017, o evento foi realizado de 9 a 11 de novembro, em Long Beach, Califórnia, EUA. O BNI Brasil esteve presente com uma delegação de 37 pessoas, entre diretores e membros, que puderam conferir diversas palestras dentro do tema "Inspiring Business" (Inspirando negócios).

PALESTRAS EM PORTUGUÊS

Três Diretores Executivos brasileiros foram convidados para palestrar devido suas excelentes performances em suas regionais: Camila Nasser, Dir. Executiva do BNI Regional Rota das Bandeiras (SP); Eugênio Elyseu, Dir. Executivo à frente do BNI Regional BH Sul e BH Norte; e Fabio Torres, Dir. Executivo do BNI Regional Guarulhos e Sudoeste Pta. Pela primeira vez na história do BNI Global foram realizadas "Breakout Sessions" em Português, com salas lotadas e muito interesse do público.



Momento histórico e de honra, Diretores Brasileiros palestrando sobre um dos Valores do BNI: o Accountability (prestação de contas) para membros do mundo inteiro. A palestra foi inédita, em Português e traduzida para a lingua inglesa, pelo Diretor, José Roberto Raimondo Filho do BNI Regional Rota das Bandeiras



24



Equipe BNI Brasil com grande felicidade e honra em participar deste evento tão grandioso



Alfredo Tanimoto, Diretor Executivo do BNI Regional OESP, a direita, presenteando Dr. Ivan Misner, com o livro de sua Biografia.

PRÊMIOS

O BNI Brasil foi destaque pelo grande número de prêmios recebidos: 38 no total. Para conferir todos os prêmios recebidos pelo BNI Brasil, acesse: http://www.businessnetworking.com.br/bni-brasil-e-des taque-na-conferencia-global-bni-2017/

Depois das premiações, os participantes puderam celebrar e apreciar o tradicional Jantar de Gala.



Medina (Diretora Nacional BNI México).



25

MOMENTOS BNI ARTIGOS



Marcos R. Martins, (Diretor Nacional BNI Brasil), no centro, Diretores Executivos José Daniel, a esquerda e André Mantovani, a direita, representaram também a regional São José do Rio Preto, na Premiação Global.

26







DESAFIOS DOS HEMISFÉRIOS

Como o BNI Brasil se tornou referência em gestão de crise no exterior.

Por Camila Nasser, Diretora Executiva do BNI Regional Rota das Bandeiras e São Paulo - Capital

27

Em novembro do ano passado, diretores do mundo inteiro se encontraram, mais uma vez, na Conferência Global do BNI em Los Angeles. Imergimos em três dias de evento que renderam 20 palestras distintas para 900 diretores de 73 diferentes países. Sob o tema "Inspiring Business", os diretores palestrantes compartilharam cases de sucesso, histórias inspiradoras e ferramentas que, de alguma forma, puderam apoiar o crescimento e desenvolvimento do BNI ao redor do mundo.

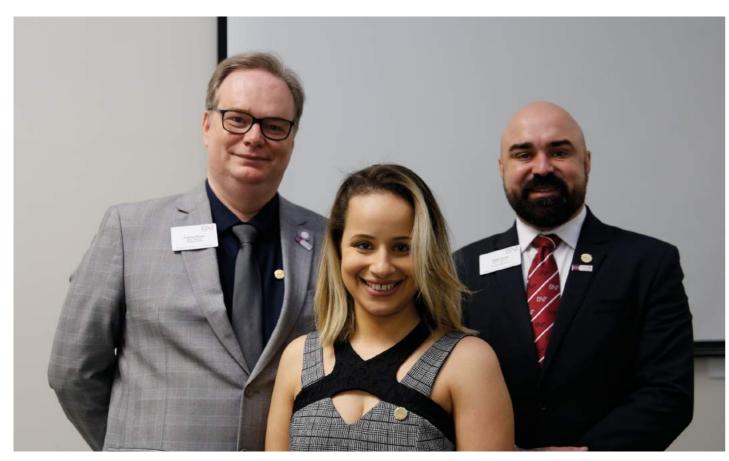
Dentre os assuntos abordados, o destaque foi os cases de grandes lançamentos de equipes BNI em países asiáticos e como a disciplina europeia tem levado esses países a um aumento de fidelização dos membros em função do seu alto grau de satisfação com a organização.

Dentro desse contexto, nas primeiras horas do dia 11 de

novembro de 2017, o Brasil cravou sua bandeira em terras americanas com a primeira palestra brasileira na história das conferências globais do BNI. Para essa missão, estive muito bem acompanhada. Tive ao meu lado Fabio Torres e Eugênio Elyseu, diretores executivos de Guarulhos / Sudoeste Pta e BH Sul / BH Norte, respectivamente. Dividimos o palco de uma palestra que falou, aos nossos diferentes estilos, como um dos valores essenciais do BNI, o accountability, tem feito a diferença na gestão de regiões no Brasil.

Empenhados em levar um conteúdo relevante, conseguimos nos destacar mais do que qualquer outro país: mesmo sendo a primeira palestra do Brasil em conferência internacional, fomos a mais bem avaliada no aplicativo e com o conteúdo mais baixado após ao evento. Mas por que, afinal, nosso conteúdo interessou tanto?

ARTIGOS MOMENTOS BNI



Na foto: Eugénio Elyseu - Diretor Executivo do BNI Regional BH Sul e BH Norte, Camila Nasser -Diretora Executiva do BNI Regional Rota das Bandeiras e São Paulo e Fabio Torres - Diretor Executivo BNI Regional Guarulhos e Sudoeste Pta.

28

Depois de seis meses de trabalho iniciado por mim em, até então, uma nova região no interior de São Paulo, a Rota das Bandeiras, comecei a gerenciar equipes na capital de São Paulo – e encontrei diversas delas em crise. Nesse momento, senti a necessidade de criar um módulo de gerenciamento de crises em equipes. Mas ele precisava ser replicável e principalmente precisava fazer sentido em todos os tipos de crise. Assim o fiz. Em menos de três meses, havíamos triplicado o tamanho de duas equipes e dobrado o tamanho de mais uma delas.



O Diretor Nacional da Tailándia e Filipinas, Y.P.Lai, parabenizou os nossos Diretores Brasileiros

O trabalho em São Paulo e nossa palestra em Los Angeles me levou além: dois meses depois da conferência, eu estava na Espanha — convidada pelo diretor nacional Tiago Cunha — para dar um treinamento que tinha como tema, é claro, a remodelagem e gestão de crises em equipes. Pude apresentar aos espanhóis pela primeira vez um estudo que nos demandou tempo e muita atenção em cada pequeno problema que colocava as equipes em tempos difíceis.

Depois de três dias de treinamento, pude perceber que ali existia uma nova fase para apoiar equipes BNI não só a partir do nosso contexto ou de desafios que eu julgava serem só brasileiros. Receber de diretores experientes com grande histórico no BNI global o feedback sobre a relevância e objetividade do conteúdo foi, de fato, um momento muito especial na minha jornada no BNI.

Certa de que esse foi um grande passo - e ciente de que foi só o primeiro - sigo no propósito de apoiar empresários dispostos a crescer e desenvolver seus negócios dia após dia.

LANÇAMENTO BNI ESTILO -RIBEIRÃO PRETO, SP, BRASIL

Lançamento BNI Estilo, 5ª equipe de Ribeirão Preto, em 07 de março de 2018. Mais de 180 convidados compareceram ao evento.







ENCONTRO DE NEGÓCIOS BNI FIRST - SERTÃOZINHO, SP, BRASIL

Encontro de Negócios, realizado em 13 de junho de 2018 pelo BNI First, de Sertãozinho (SP). Mais de 40 empresários visitaram o grupo. Membros fecharam uma média de dois novos negócios somente no evento.







MOMENTOS BNI MOMENTOS BNI

NETWORKING NIGHT BNI ÚNICO -RIBEIRÃO PRETO, SP, BRASIL

Networking Night, realizado em 05 de abril pelo BNI Único. Mais de 200 empresários estiveram presentes em um coquetel especial, realizando novas conexões de negócios.







PROCESSO DE LANÇAMENTO BNI IMPERADOR -FRANCA, SP, BRASIL

Lançamento BNI Franca, que será a 7ª equipe da Regional Nordeste Paulista. Apoio da ACIF - Associação Comercial e Industrial de Franca.









CONFERÊNCIA NACIONAL BNI MÉXICO





Da esquerda para direita: Marcos R. Martins, Mara Leme Martins, Gonzalo Checa e Carolina

CONFERÊNCIA NACIONAL BNI ITÁLIA





Mara Leme Martins e Marcos R. Marcos R. Martins celebrando seu aniversário em Roma com seus amigos do BNI.



Da esquerda para direita: Paolo Mariola (Diretor Nacional BNI Itália), Esposa de Paolo Mariola, Graham Weihmiller (CEO BNI Global), Esposa de Graham Weihmiller, Claire Sherman (Gerente Sénior de Operações Globais), James Sanderson (Diretor Nacional BNI Itália), Mara Leme Martins (Vice-presidente BNI Brasil), Marcos R. Martins (Diretor Nacional BNI Brasil), Laura Hurren (Diretora Nacional BNI Itália), Gonzalo Checa (Presidente das Américas) e Carolina Checa, esposa de Gonzalo Checa.

JOGOS EQUESTRES EM PORTUGAL

Coach e Constelações assistidos com cavalos, metodologia utilizada e aprovada no universo corporativo, marca presença nos Jogos Equestres de Portugal, com o lançamento do livro "Minha Vida com os Mestres Cavalos" de Ruth Villela.



Da esquerda para a direita: Paula Papis, Ruth Villela e Mara Leme

PROJETO TWIN CHAPTERS EM PORTUGAL

O Projeto Twin Chapters foi lançado em Lisboa, por Mara Leme Martins, vice-presidente do BNI Brasil em parceria com António Afonso, Diretor Executivo de Portugal e do BNI Regional Curitiba. Neste projeto, os membros do Brasil terão sessões com os membros de Portugal e vice-versa, visando a expansão de negócios entre os dois palses.

As primeiras equipes escolhidas para iniciarem o projeto foram o BNI Innovation - São Carlos, SP, Brasil e o BNI Vanguard - Matão, SP, Brasil sendo o Diretor Executivo Jair Lima, padrinho do projeto no Brasil.



Mara Leme Martins com António Afonso

NEWS BNI BRASIL



IIIIIIINEWS BNI BRASIL

LIVRO SOBRE A HISTÓRIA DO BNI É LANÇADO NO BRASIL

Escrito pelo criador do BNI Global em 2004, Ivan Misner, o livro "Givers Gain®: A história do BNI" foi traduzido e será lançado no Brasil durante a Conferência Nacional 2018, em julho. O livro será distribuído gratuitamente para todos os participantes do evento. "Esta é uma excelente forma de conhecer a fundo os princípios do BNI e sua história de sucesso. Pensamos em presentear nossos membros com este lançamento exclusivo produzido por nós, pois sabemos da força desta história que vem mudando a forma como o mundo faz negócios há mais de 30 anos", afirma Marcos R. Martins, CEO do BNI Brasil.





UNIVERSIDADE BNI SERÁ LANÇADA EM PORTUGUÊS

Com o objetivo de oferecer ainda mais suporte aos seus membros, o BNI Brasil está trazendo para o país a Universidade BNI, uma plataforma de aprendizagem on-line global, desenvolvida com os membros do BNI em destaque. Com ela, você terá acesso a diversos conteúdos de treinamento, incluindo vídeos, podcasts, webinars e outros recursos, via desktop e aplicativo.

"Estamos fazendo este investimento para traduzir o conteúdo da Universidade BNI para que qualquer membro do BNI, incluindo líderes e diretores, tenha acesso facilitado ao recurso, em sua própria língua", explica Marcos R. Martins, CEO do BNI Brasil.

Na Universidade BNI, você encontrará:

- Programa de Sucesso para Sócios Online
- · Podcasts de Dr. Ivan Misner
- Gravações de conferência e convenção dos líderes do BNI em todo o mundo
- Equipe de Liderança Manuais e documentos
- Dicas semanais e de apresentação de recursos
- Certificados e crachás para o aprendizado concluído
- Anúncios do BNI
- Mais cursos e conteúdos adicionados regularmente

Em breve, você receberá mais informações para acessar a Universidade BNI. Aguarde!



BNI CONNECT® GANHA APLICATIVO

Agora você, membro do BNI Brasil, pode acessar o BNI Connect® pelo celular. Na versão atual do aplicativo mobile, você pode inserir suas Referências, Obrigado por Negócio Fechado e Um-a-Um. Além disso, você pode convidar empreendedores para visitar seu grupo e atualizar seu perfil. Novos recursos serão adicionados ao BNI Connect® Mobile regularmente. Fique atento às atualizações.

Para baixar o aplicativo gratuitamente, acesse:

https://play.google.com/store/apps/details?id=com.bnimobile.global&hl=en_US

BNI BRASIL MANTÉM DIVERSOS CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Quer se manter atualizado sobre tudo o que acontece no BNI Brasil? Basta seguir os perfis da organização nas redes sociais:



BNIBrasil

bnibrasil.net.br businessne



businessnetworking.com.br



BNIBrasil



BNIBrasil



https://www.linkedin.com/company/bni-brasil-the-business-referral-organisation-/

BUSINESS NETWORKING

32

BUSINESS NETWORKING

33

ESPECIAL PROJETOS SOCIAIS



BNI BRASIL DOA R\$ 10 MIL PARA ONG AMAMOS

O BNI Brasil, representado pelo seu CEO, Marcos R. Martins, e sua Vice-Presidente, Mara Leme Martins, realizou uma doação de R\$ 10 mil para o Grupo Confraria Vitória Régia, liderado por Doroti Boscolo, membro da equipe BNI Avante - São Paulo, SP, Brasil . A Confraria é formada por 13 mulheres, que há 17 anos trabalham voluntariamente na seleção e apoio de projetos sociais de excelência. "Com um estilo alegre e descontraído de fazer o bem, buscamos apoio, parcerias e o engajamento de um número crescente de pessoas que são brindadas com as nossas ações, pois sempre acontece uma troca muito grande com todos os envolvidos", afirma Doroti.

A iniciativa escolhida pelo Grupo para receber a ajuda financeira do BNI Brasil foi a casa de acolhimento para crianças e adolescentes em situação de risco AMAMOS, situada em Osasco (SP). "Escolhemos esta iniciativa para apoiar porque ela está alinhada aos nossos valores e objetivos relacionados a jovens economicamente desfavorecidos, para que sejam preparados para atuar na sociedade e construir um futuro melhor para si e para suas comunidades", explica Marcos R. Martins. A AMAMOS é uma casa de acolhimento para crianças e adolescentes em situação de risco, vítimas de maus tratos e provenientes de famílias desestruturadas que residem no município de Osasco, em SP. Seu diferencial é apresentar um olhar individualizado para atender, acolher e educar.









Atuando desde 1960, seu regime atende à Legislação do Estatuto da Criança e do Adolescente, recebendo as crianças enviadas pelo fórum da Comarca de Osasco, por meio de processos formalizados pelo juiz da Vara da Infância e Juventude. A instituição promove a educação de seus assistidos nas escolas municipais е estaduais. Proporciona ensinamentos da moral cristã, reforço escolar pelo departamento pedagógico, atendimento psicopedagógico, odontológico e psicológico, buscando parcerias na rede pública e privada, muitas vezes custeando estes atendimentos. Segundo Doroti, a *AMAMOS* tem sido um espaço de oportunidades e de desenvolvimento para crianças e jovens que vivem em situações de alta vulnerabilidade social, tornando-os cidadãos capazes de construir um futuro digno e próspero, contribuindo produtivamente junto à sociedade.

A casa possui uma parceria com a Prefeitura de Osasco, com capacidade para abrigar até 60 crianças na faixa etária de zero a dezoito anos. Para este atendimento sua sede possui dois amplos dormitórios (masculino e feminino), berçário com capacidade de 10 bebês, ampla brinquedoteca e biblioteca, sala de TV e vídeo, quadra esportiva, sala de computação, salas de atividades, refeitório, cozinha industrial, dispensa seca, dispensa hortifrúti e sala da administração.

Para arcar com as despesas, a *AMAMOS* conta com doações, bazar permanente, Projetos "*Adote AMAMOS Nota Fiscal Paulista*" e eventos.



REPORTAGEM DE GRAZIA NICOSIA FACTO EMPRESARIAL: WWW.FACTOCOMUNICACAO.COM.BR MAIS SOBRE AMAMOS EM: WWW.AMAMOS.ORG.BR



BUSINESS NETWORKING
BUSINESS NETWORKING

34

ESPECIAL PROJETOS SOCIAIS ESPECIAL PROJETOS SOCIAIS

BNI BRASIL REALIZA AÇÕES SOCIAIS

Apoiar projetos sociais faz parte da história do BNI Global e no Brasil não é diferente. Nos últimos anos, algumas equipes vêm realizando ações em comunidades locais, sempre com o objetivo de promover melhorias em diversos aspectos. Confira algumas delas:

BNI ÁGUIA

O BNI Águia - Praia Grande, SP, Brasil da Regional Baixada Santista (SP), realizou no dia 14 de março de 2018 o 1º Encontro de Empresários de Praia Grande, que contou com a presença de 250 empresários no cinema do Litoral Plaza Shopping, local onde a equipe se reúne semanalmente. A renda de R\$ 10 mil do evento e os alimentos arrecadados foram doados igualitariamente para duas instituições de grande importância para a cidade: Associação de Pais e Amigos dos Autistas de Praia Grande, e Lar Beneficente Dr. Eurípedes Barsanulfo.







36



BNI REGIONAL ABC

Na Páscoa de 2018, as equipes BNI Solução - São Bernardo do Campo, SP, Brasil e BNI Sucesso - Ribeirão Pires, SP, Brasil do BNI Regional ABC (SP), levaram doçura e alegria através de chocolates produzidos artesanalmente para 600 crianças carentes de sete Instituições diferentes da região.



BNI E JORNADA PARA RECUPERAÇÃO E TRATAMENTO DE DEPENDENTES QUÍMICOS

BNI ajuda o empresário, terapeuta, radialista, membro e ex-usuário de drogas Ivan Pinto a montar uma clínica para adultos e lançar livro para financiar tratamento gratuito para crianças e adolescentes.

A luta contra o uso e abuso das drogas é diária. O terapeuta e radialista Ivan Pinto usou drogas 25 anos e foi internado seis vezes. Após o último tratamento, há seis anos, descobriu que o novo sentido para a sua vida seria ajudar as outras pessoas com prevenção contra o uso e abuso das drogas. Ivan trabalha para devolver vida aos dependentes e suas famílias. Acredita na recuperação do ser humano e se esforça para ajudar pessoas que têm problemas com álcool e drogas a encontrarem uma nova maneira de viver, baseada na abstinência, valores familiares e espiritualidade.

Em 2016, Ivan Pinto foi convidado a participar de uma reunião de empresários, em Belo Horizonte (MG). Encantado com a filosofia e metodologia, Ivan se tornou membro de uma das equipes, representando a sua empresa, Centro de Tratamento de Dependência Química (Centradeq) (www.centradeq.com.br). Ivan ganha estímulo do grupo a cada semana. Para os seus projetos, ajudando outras pessoas, sendo ajudado, para sua luta diária contra o consumo das drogas. É um grupo do bem, com bons hábitos, que se tornou muito mais que um grupo de negócios, um grupo de amigos.

AMPLIAÇÃO DOS NEGÓCIOS

Quando entrou no BNI, Ivan oferecia palestras para empresas e escolas sobre drogas e parcerias para internações de dependentes. Ganhou dos parceiros empresários voluntários e insumos para ação de levar cachorro-quente a pontos de cracolândia da capital mineira. "Não é só o cachorro-quente, doação de alimento. É ganhar proximidade, conversa, olho no olho, descobrir quem deseja sair do mundo das drogas e dar a mão para essa pessoa", explica.

Em 2017, após um ano no BNI Excelência -Belo Horizonte, MG, Brasil, com mais de 70 empresários das mais diferentes especialidades, como construção civil, comunicação, alimentação, empresarial, treinamento, entre outras, Ivan pôde contar com serviços de qualidade dos colegas e ampliar o seu sonho, construindo a clínica da Centradeq, em Lagoa Santa (MG), com capacidade para atender até 70 pacientes para internação para tratamento contra o uso das drogas. Em 2018, a clínica está em expansão para construção de mais 5 quartos, para atender ao todo 140 pessoas. Atualmente, são 80 pacientes e 50 pacientes completaram o tratamento.

37

LIVRO VAI VIABILIZAR TRATAMENTO GRATUITO DE CRIANÇAS E ADOLESCENTES

Depois de um ano de clínica montada, no final de 2017, Ivan lançou o livro "De Larva a Borboleta, poesia adictiva", (R\$ 50,00). A impressão do livro foi viabilizada por meio de doações. "O BNI Minas ajudou e os parceiros empresários também". Ele arrecadou R\$ 12.500,00. O livro vem com CD com as poesias declamadas por amigos e parceiros do Ivan, muitos deles do BNI.



Ivan Pinto - Membro do BNI Excelência Belo Horizonte, MG, Brasil

ESPECIAL PROJETOS SOCIAIS

Para compra do livro ou doações, o site www.centradeq.com.br tem as instruções. O livro também pode ser baixado gratuitamente.

São 36 poesias, das sensações da vontade de usar drogas, do uso das drogas, do luto e arrependimento depois do uso, da autodestruição, da busca da recuperação, da recuperação. "Falo também da reconquista dos prazeres da vida nas pequenas coisas, a vitória cotidiana de estar limpo só por hoje e estar cada vez melhor. O livro é sobre a transformação e tratamento dos usuários de drogas e álcool. É uma poesia adictiva", detalha o autor.

Toda a renda obtida com a venda dos livros está sendo utilizada para a ampliação da clínica do Centro de Tratamento de Dependentes Químicos (Centradeq), em Lagoa Santa (MG), para receber 80 adolescentes homens, de 12 a 17 anos, para tratamento gratuito. A obra toda custa R\$ 400.000,00. Para chegar a este número, é necessário vender 10 mil livros.



Livro "De Larva a Borboleta", de Ivan Pinto Pode ser comprado em www.centradeq.com.br pelo valor de R\$ 50,00.

APOIO DO BNI MINAS

Segundo o Diretor Executivo do BNI Regional BH Sul e BH Norte, Eugênio Elyseu, o objetivo dos empresários para fazerem parte do BNI deve ser maior do que simplesmente fazer negócios. "Queremos despertar nos empreendedores a vontade de colaborarem com a sociedade, mostrando como é importante o apoio a projetos como esse, que ajudam a resgatar e transformar pessoas que se encontram em situações de risco", detalha o diretor.

"No BNI, além do networking para fazer mais negócios, existe o networking social. Pessoas e empresas que se unem em prol de projetos sociais", completa Eugênio. O grupo de empresários abraça a causa e passa adiante a mensagem, ajuda Ivan a concretizar os seus sonhos, colabora com o movimento da sociedade contra a dependência e as drogas."

A clínica Centradeq oferece comodidade, conforto, assistência médica, assistência psicológica, segurança e monitoramento completo por vídeo 24 horas. Ao todo, são 30 mil metros quadrados de área, muito verde, horta, animais, piscina, academia, sala de jogos, sala de aula, quadra poliesportiva, espaços multidisciplinares, salas de atendimento e refeitório. Está situada em Lagoa Santa (MG), na Região Metropolitana de Belo Horizonte, a 35 km, cerca de 40 minutos de distância da capital mineira.

"Acreditamos que quando a mente está sã, o corpo está são", detalha Ivan. Por isso, o esporte é muito valorizado. "Estimulamos as práticas ao ar livre, interações com a natureza e com eles mesmos". Dentro da rotina, tem aulas com professores especializados de fitness funcional, hidroginástica e natação.

Eles utilizam a literatura dos doze passos dos Alcoólicos Anônimos e Narcóticos Anônimos, com o objetivo de preparar as pessoas para se reintegrarem a sociedade de forma plena, ao mesmo tempo resgatando valores espirituais e familiares. A clínica é ecumênica e estimula a espiritualidade.

O tratamento engloba reuniões individuais e em grupo, terapia cognitivo comportamental, prevenção a recaída e laborterapia funcional. A laborterapia inclui: cuidados com animais, horta, quartos, cozinha, limpeza, construção civil, entre outros. "Estimulamos que o grupo participe e se comprometa com atividades.

Existe um sentimento de coletividade muito bonito, os pacientes gostam de contribuir com nosso espaço", conta Ivan. Também acontecem aulas de Música, Matemática, Português, por meio de ajuda mútua entre os pacientes e a clínica já trabalha para concretizar parcerias com instituições de ensino regular e profissionalizante.

Com cerca de 25 profissionais, a equipe é composta por médico psiquiatra especialista em dependência química, psicóloga especialista em dependência química, assistentes sociais, enfermeiras, terapeutas, conselheiros, seguranças, nutricionista e cozinheira.

A instituição é particular e não tem convênios com planos de saúde. O custo médio mensal de internação particular é R\$ 3.000,00.

Serviços - Centradeq
Rua Antonio Junior Rabelo, 95
Bairro Palmital III - Lagoa Santa - MG
Tel: Vivo (31) 97124-5682 e 99996-7211
Tim (31) 97123-7654 e 99176-7182
Claro (31) 98425-6674
Site: www.centradeq.com.br



"REALIZAR TRABALHOS SOCIAIS TRAZ MUITOS GANHOS PARA OS NEGÓCIOS TAMBÉM"

Quem afirma é o presidente da Fundação BNI Global KEVIN BARBER, um dos palestrantes de destaque da Conferência Nacional 2018.

O inglês Kevin Barber é Diretor Executivo do BNI Alemanha há 12 anos. Em 2011 iniciou a Fundação BNI Alemanha e desde outubro do ano passado é presidente da Fundação BNI Global, instituição filantrópica criada por Ivan e Beth Misner há 20 anos, com foco no apoio e garantia de uma boa educação para crianças em estado de vulnerabilidade social.

"Quando comecei em 2005, havia aproximadamente 12 equipes na Alemanha / Áustria / Suíça e agora são 470. Então, eu fui um dos primeiros. Tornei-me D.E. em junho de 2006 e agora sou responsável por 41 equipes com 1260 membros. Em 2017 eles passaram de 83 milhões de Euros em negócios fechados e antes do final deste ano vamos atingir um total de 500 milhões de Euros", comemora.

No país pela primeira vez, Barber será um dos destaques da Conferência Nacional BNI Brasil 2018. Nesta entrevista, o diretor fala um pouco da sua experiência com o BNI e a importância dos trabalhos sociais para networkers. Confira:

REPORTAGEM DE **RAQUEL AGUIRRE** MEMBRO DO BNI EXCELÊNCIA - BELO HORIZONTE, MG, BRASIL

BUSINESS NETWORKING

38

ENTREVISTAS

O que o Givers Gain® tem a ver com o trabalho social?

KEVIN BARBER:

No BNI, há 230 mil empresários em 73 países que realizam U\$ 13 bilhões em negócios fechados e que vivem o espírito de *Givers Gain®*, colaborando uns com os outros. Se isso funciona para Business, certamente funcionará em projetos de suporte às comunidades locais. O BNI é uma organização empresarial única e podemos ter um impacto social verdadeiramente único também.

Qual é a relação entre networking e trabalho social?

KEVIN BARBER:

BNI é uma organização de referência comercial, não uma instituição de caridade. Nós nos reunimos para ajudar uns aos outros a obter mais negócios ou para ajudar uns aos outros a se tornarem mais bem sucedidos de outras maneiras. Os membros do BNI não precisam da Fundação BNI se quiserem ajudar projetos sociais locais, eles podem simplesmente ir em frente e doar. Mas as empresas de sucesso retribuem mais hoje do que nunca. E trabalhar com projetos sociais traz três grandes vitórias para os networkers:

Como você percebe a participação, o impacto e a importância das mulheres nos ambientes de negócios?

- Isso os faz sentir bem
- Faz o seu negócio aparecer de uma forma muito positiva (publicidade gratuita)
- Isso permite que eles conheçam as *NOVAS PESSOAS* que estão fortemente envolvidas na comunidade, mas nunca visitam uma reunião do BNI (contatos gratuitos).



REPORTAGEM DE **DANIELA FERREIRA**MAIS SOBRE O BNI GLOBAL EM: HTTP://BNIFOUNDATION.ORG

Quais os principais projetos da Fundação BNI em todo o mundo hoje?

KEVIN BARBER:

Apesar de uma história de 20 anos para a Fundação BNI baseada nos EUA, estamos no começo como um movimento global. Atualmente, existem fundações nacionais do BNI nos EUA, Canadá, Japão, França e Alemanha. Estamos no processo de estabelecer diretrizes para a presença da Fundação /Business Voices em cada país do BNI, também no Brasil. O que precisamos é de pensadores apaixonados, que podem mostrar que o BNI não é apenas "Mudar a forma como o mundo faz negócios", mas também "Mudar o modo como o negócio vê o mundo".



Que recomendações você daria às equipes brasileiras que desejam iniciar um trabalho social?

KEVIN BARBER:

40

- Foco em projetos envolvendo crianças e sua educação. As crianças são o nosso futuro e elas podem se beneficiar muito ao aprender os valores que tornam as equipes do BNI bem sucedidas.
- Trabalhe com qualquer projeto que faça seu coração bater mais rápido.
- · Faça o bem e fale sobre isso!
- · Documente, meça e relate sua pegada!



"MULHERES PRECISAM APRENDER A PEDIR O QUE QUEREM E HOMENS A APROFUNDAR RELAÇÕES"

Quem afirma é HAZEL WALKER, autora do livro Business Networking and Sex, que vem ao Brasil palestrar na Conferência Nacional BNI Brasil 2018.

Mulher de destaque no BNI Global, a americana Hazel Walker vem ao Brasil como convidada especial para a Conferência Nacional 2018. Há 27 anos no BNI, hoje Hazel é Diretora Nacional de Treinamentos do BNI Austrália, lidera algumas franquias na Colúmbia Britânica, no Canadá, e coleciona prêmios ao redor do mundo pela sua contribuição ao BNI Global. Seu livro de maior sucesso, Business Networking and Sex, fala sobre como homens e mulheres constroem seus relacionamentos comerciais de modo diferente. Confira na entrevista a percepção de Hazel sobre o tema:

41

BUSINESS NETWORKING

ENTREVISTAS ENTREVISTAS

Na sua opinião, qual a importância do BNI para os empreendedores?

HAZEL:

Eu acredito que é de vital importância. Como um empreendedor, você deve construir uma rede quando não precisa dela, de modo que, quando as coisas estiverem difíceis para você a qualquer momento, você possa recorrer à sua rede e pedir ajuda. Quando a economia estiver boa, construa sua rede. Quando a economia estiver mal, sua rede, sua equipe BNI manterá seu negócio vivo.

Quais as principais diferenças entre homens e mulheres na hora de fazer network e como cada um pode potencializar seu relacionamento com o sexo oposto?

HAZEL

A principal diferença é que homens e mulheres passam pelo "Processo VCP" (Visibilidade + Credibilidade = Lucratividade) de forma diferente. Os homens tendem a passar de Visibilidade direto para Rentabilidade. Enquanto as mulheres têm uma tendência a ser mais relacional, elas vão de visibilidade a credibilidade, mas muitas vezes não recebem a lucratividade, elas não tendem a levar o relacionamento para o próximo nível. Os homens têm grandes redes, mas são superficiais e sabem muito pouco sobre sua rede. As mulheres, por outro lado, têm redes menores, mas têm relações mais profundas com sua rede. O objetivo do livro é ensinar homens e mulheres como eles podem aprender uns com os outros e se tornarem melhor na construção de suas redes.

Como você percebe a participação, o impacto e a importância das mulheres nos ambientes de negócios?

HAZEL:

As mulheres são muito boas em construir relacionamentos e manter esses relacionamentos por um longo período de tempo. Isso se torna muito importante, tanto nos negócios quanto nas redes. O que as mulheres não são boas é pedir o que querem e precisam da sua rede. Elas esperam e esperam que as pessoas comprem ou se refiram a elas. Em um grupo do BNI, você precisa de uma quantidade igual de homens e mulheres, esses são os grupos mais fortes e tendem a fazer mais negócios.

Que conselho você daria às mulheres para ter sucesso em seus negócios?

HAZEL:

Seja clara sobre o que você quer e peça por isso. Intensificar e arriscar! As mulheres tendem a ser adversas ao risco, elas temem o fracasso, mas é importante entender que não há falhas, elas são oportunidades de aprendizado que permitem que você cresça como pessoa e como um negócio.



Livro "Business Networking and Sex", de Hazel Walker



REPORTAGEM DE **DANIELA FERREIRA**MAIS SOBRE HAZEL WALKER EM: **WWW.HAZELWALKER.COM**MAIS SOBRE O PROCESSO VCP EM: **HTTP://IVANMISNER.COM/WHAT-IS-THE-VCP-PROCESS**

42



"BNI É UMA ESCOLA ONDE APRENDEMOS ALGO ÚNICO, QUE MUDA NOSSA FORMA DE NOS RELACIONAR E FAZER NEGÓCIOS"

Alessandra Paulillo, presidente do BNI Innovation -São Carlos, SP, Brasil fala sobre sua experiência de sucesso na organização.

O que a levou a entrar no BNI Brasil?

ALESSANDRA:

O que mais me chamou a atenção no BNI foi a metodologia. Sou engenheira, com mestrado, MBA e fiz vários outros cursos, mas não aprendi networking em nenhuma escola por onde passei. Fazer parte da maior organização de Business e Networking do mundo me proporcionaria possibilidades de aprendizado de um conteúdo novo. Como pessoa e empresária, representava possibilidade de evolução. Mas, para minha surpresa, fazer parte deste projeto foi muito além destas expectativas. No BNI, além de aprender diariamente sobre negócios, gestão de pessoas e networking, eu já fechei muitos negócios, fiz vários amigos e me sinto muito feliz em conduzir nossas reuniões semanais que são alegres e dinâmicas.

Como empresária de sucesso no ramo de franquias, o que o BNI agrega a sua vida pessoal e profissional?

ALESSANDRA:

Posso garantir que o BNI mudou minha vida profissional e pessoal. O BNI é uma "escola" que ajuda o empresário a pensar estrategicamente sobre seu negócio, a se posicionar melhor no mercado, a melhorar sua oratória e a criar disciplina de uma maneira muito natural. Por outro lado, você também aprende a ser mais doador e trabalhar em prol do outro e ver as pessoas trabalhando pelo seu negócio. Esta atitude desenvolve relacionamentos, amizades, gratidão e este ciclo gera ainda mais vontade em contribuir com o outro.

Como presidente do BNI Innovation - São Carlos, SP, Brasil, como você observa o crescimento e aprendizado para os empresários?

ALESSANDRA:

O crescimento é visível e não estou falando apenas no número de referências e negócios fechados. Vemos a transformação do empresário em poucas semanas. Ele passa a falar melhor em público, a vender seu negócio em 30 segundos de forma eficiente e a usufruir do melhor que a metodologia pode nos oferecer.

Quais os planos para São Carlos?

ALESSANDRA:

43

Por sermos uma equipe formada recentemente temos muito que evoluir para melhorar os resultados e o desempenho da equipe. Além disso, já estamos empenhados na formação de uma nova equipe na cidade.



O BNI Innovation de São Carlos celebrou no dia 19/06, no Hotel Nacional Inn, para 55 empresários a movimentação de R\$1,6 milhões em negócios fechados desde seu lançamento, sendo R\$ 1.135.000,00 em apenas uma semana.

ARTIGOS CASOS DE SUCESSO



MULHERES MUDAM A CARA DO NETWORKING

Por Mara Leme Martins, PhD e vice presidente BNI Brasil

CARACTERÍSTICAS FEMININAS TORNAM AMBIENTE DE NEGÓCIOS MAIS RICO EM DIVERSOS SENTIDOS.

As mulheres já são maioria quando o assunto é empreendedorismo no Brasil, pelo menos em um segmento, o de iniciantes. Segundo a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2016, realizada pelo Sebrae e o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade – IBQP, a taxa de empreendedorismo feminino entre novatos - aqueles que possuem um negócio com até 3,5 anos - é de 15,4%, enquanto a masculina é de 12,6%.

É sabido que uma das coisas mais importantes, e ao mesmo tempo difíceis, para quem está iniciando um empreendimento é fazer contatos, conhecer as pessoas certas, o famoso networking. E isso é mais desafiante para as mulheres, já que os grupos profissionais e de negócios ainda são espaços predominantemente masculinos, o que causa uma certa intimidação.

As dificuldades não param por aí, já que

muitas empreendedoras são também mães e têm jornada dupla de trabalho. A falta de tempo para ir a happy hours, clubes sociais e eventos em geral soma-se à falta de abertura para a participação feminina nesses ambientes e o resultado é negativo para todo o ecossistema empreendedor.

Dentro deste cenário, muitos grupos de networking exclusivos para mulheres tem surgido nos últimos anos no Brasil, o que é positivo. No entanto, esta separação traz também perdas, já que quanto mais íntegro e diverso é um ambiente, maiores são as suas possibilidades de expansão. Prova disso é o BNI - Business Network International, a maior e mais bem sucedida organização de networking profissional do mundo, criada há quase 30 anos e presente em 79 países.

No Brasil desde 2009, BNI reúne mais de quatro mil empreendedores em diversas

44

cidades. Embora os homens representem maioria no ambiente, que somente no último ano gerou mais R\$ 380 milhões em negócios fechados, o número de mulheres vem crescendo substancialmente, o que está diretamente ligado ao seu sucesso.

Isto porque as mulheres, seja por questões naturais ou mesmo culturais, costumam colocar a serviço do sistema características muito importantes para o desenvolvimento de negócios. Vale ressaltar sua maior habilidade para estabelecer conexões, se comunicar e criar vínculos, bem como para acolher, harmonizar conflitos e colaborar.

Um ambiente de networking onde há espaço para que o feminino se manifeste de maneira mais livre, como o proporcionado pelo BNI, é radicalmente transformado e gera transformações positivas em todos os seus interagentes, tornando-os mais potentes e prósperos em todos os sentidos.



"O BNI TRANSFORMOU A MINHA VIDA"

A MAIOR ORGANIZAÇÃO DE NETWORK DO MUNDO MUDOU A VIDA E A TRAJETÓRIA PROFISSIONAL DA EMPRESÁRIA VALÉRIA BAX.

Em 2015, a empresária Valéria Bax acumulava 27 anos no supermercado e atacado Decisão Atacarejo, rede então 4 lojas em Belo Horizonte (MG), 300 empregados, em que atuava como diretora de Marketing e Recursos Humanos. O BNI estava em seus primeiros meses na capital mineira e seu marido participava de um grupo. Ela decidiu conhecer. Escolheu o BNI Excelência - Belo Horizonte, MG, Brasil.

Na primeira visita, em abril de 2015, preencheu a ficha e entrou para o grupo. "Gostei muito da metodologia e vi a possibilidade de contribuir muito com os empresários e, claro, receber contribuições. Além da gama de fornecedores que enxerguei para a minha empresa, Decisão Atacarejo. Seria ótimo estar com eles toda semana por perto", vislumbrou a empresária.

Os números comprovam o sucesso. Desde que entrou até junho de 2018, ela gerou para o grupo R\$ 1.804.514,00 em negócios, passou 646 referências, trouxe 115 convidados, sendo que 16 se tornaram novos membros.

Esse sucesso acumulado na carreira de empresária e no grupo continuou a crescer, ganhando novas formas e possibilidades. A vida dela foi tomando novo rumo, novo sentido, novo trabalho e novas responsabilidades. Em junho de 2018, Valéria deixou a operação da Decisão Atacarejo, e assumiu como conselheira. O novo passo foi consolidado para a empresária dedicar 90% do tempo ao Instituto Prosperidade Eficaz (IPE), empresa em que é sócia com o marido, licenciada da escola de formação de coaches Abracoaching, e formar novos

45

Coaches. "O meu propósito maior é contribuir com as pessoas. O BNI me deu essa chance de ajudar outros empresários a terem melhores resultados. Se não tivesse entrado, talvez não teria enxergado e realizado essa mudança em minha vida, de experimentar algo novo", explica.

O IPE Coaching foi criado em setembro de 2017, pelo business coach André Bax, marido de Valéria, em sociedade com a empresária. André já atuava como business coach desde 2015. De setembro até hoje já foram 15 formações e cursos, entre formações em coaching e leader coach, e 30 palestras, envolvendo dezenas de pessoas. "1/3 dos nossos alunos são do BNI", orgulha-se.

A grande mudança começou após um segundo processo de coaching, com um membro do grupo, em 2016. "Me ajudou muito a acreditar mais ainda no meu potencial, no meu conhecimento e nas minhas habilidades com pessoas. Participando do BNI, vi que poderia muito ajudar aos empresários, pequenos e médios, com a minha bagagem adquirida nesses quase 30 anos na empresa da minha família e com os conhecimentos adquiri: gestão, liderança, governança, entre outros", conta. No início de 2017. Valéria se formou em coach e iniciou a jornada também como business coach.

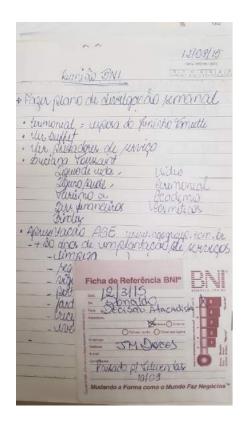
VALÉRIA DEPOIS DO BNI

"O BNI mudou a minha vida. Meu marido mesmo fala que existe uma Valéria antes do BNI e outra depois. Era uma empresária de sucesso, mas com uma autoestima não tão grande. Hoje, sou uma empresária de sucesso de duas empresas, Decisão e IPE. Me soltei muito, era mais tímida. Hoje distribuo cartão de visitas na fila do aeroporto e não perco nenhuma oportunidade de me apresentar e indicar um membro! Minha autoestima é maior", detalha.

CASOS DE SUCESSO TESTEMUNHOS

PONTOS FORTES DO BNI

Para Valéria, com tanta experiência prática, alguns dos pontos que ela mais admira no BNI são o método e a disciplina. "Acredito que para se ter negócios prósperos, processos são necessários", garante. Acordar às 5h10 da cama para participar da reunião semanal do BNI é uma alegria, "acordo pulando da cama!". "Nosso grupo é reconhecido pela animação e apresentações criativas. É uma energia contagiante. É advogado que se veste de noiva, dedetizadora que vem de polícia... São fantasias, música, encenações que fazem a apresentação semanal de 30 segundos de cada um ser marcante", detalha. "Também reencontro pessoas que não via há muito tempo ou fornecedores que conhecia de outros lugares, que vêm como visitantes", completa. Participar do grupo também contribuiu muito para a empresária melhorar nas apresentações em público. "Nos primeiros 60 segundos, eu tremia. Hoje, dou treinamentos!", conta.



Alguns dos serviços e produtos que a empresária usa do grupo são agência de publicidade, assessoria de imprensa, cerimonial, clínica odontológica, coaching, cursos e treinamentos, doces e sobremesas, elétrica, filmagem, fotografia, limpeza de estofados, manutenção de ar condicionado, manutenção de redes e computadores, marketing digital, óculos, pintura, produtos de limpeza e higiene profissionais, roupas. "O melhor negócio de todos, é o de comprar viagens com fornecedor do grupo", completa.

ROTINA

A rotina da empresária com os compromissos do BNI é diária. "Estou tão habituada que as contribuições aparecem a todo momento, principalmente as referências. Organizo a minha agenda para fazer pelo menos um 1x1 por semana, escuto os podcasts, participo dos treinamentos", conta. "Experimentar o serviço e produtos dos parceiros do grupo é a melhor forma de conhecer e poder referenciar", garante.

A dica para quem quer entrar no BNI é que tem que ter tempo para dedicar e acreditar que a metodologia funciona. "Se achar que vai entrar pensando em só ganhar negócios, não entre. Entre para contribuir!", fala. Para quem ainda não conhece, ela sempre diz para pelo menos ir a uma reunião. E depois que sentir, participar, decidir se o BNI é uma boa ou não para o seu negócio. "Mas não deixe de conhecer, sempre peço".

GRATIDÃO

"Sou muito grata ao meu grupo BNI Excelência-Belo Horizonte, MG, Brasil, pela confiança nesses mais de 3 anos, ao Eugênio Elyseu, Diretor do BNI Regional BH Sul e BH Norte, ao meu marido André Bax por ter me apresentado o BNI, ao meu

46

coaching e ex membro do Excelência, André Mendes, por ter me ajudado a enxergar outras possibilidades, ao diretor do grupo, Daniel Santiago. Também sou muito grata à minha família, por ter me proporcionado 30 anos de aprendizado.

Não me vejo sem o BNI... E não sei dizer como seria... mas bem mais monótona, com certeza! E com menos negócios também!"

5 Maiores Aprendizados do BNI para Valéria Bax



O empresário não precisa ser um solitário. Precisa buscar network.

2

como fazer network. Não e simplesmente distribuir cartões.

3

1x1* - Ajuda muito a conhecer a necessidade das empresas e dos pequenos empresários, assim como a história de muitos.



O Givers Gain realmente

5

Dá para fazer negócios e amigos ao mesmo tempo!

BNI FAZENDO A DIFERENÇA NA VIDA DOS MEMBROS E DIRETORES

RICARDO CORRALES

CEO da SMN Tecnologia da Informação membro fundador do BNI Imperador - Franca, SP



"Estou no BNI a 4 meses e faço parte da missão da fundação do BNI Franca Imperador. Comprei a ideia na primeira conversa que tive com nosso diretor, e de imediato comecei a trazer empresários. Nosso grupo nem foi lançado ainda e já estou discutindo um grande projeto com um parceiro do BNI. Se antes do lançamento os resultados já aparecem imaginem quando estivermos a pleno vapor. Digo para quem eu convido para não pensarem quanto custa uma adesão ao BNI, mais sim em quantos negócios esta possibilidade poderá te trazer."



JOSÉ EDUARDO FERNANDES

Gestor de Pessoas e Coach

Diretor de Treinamentos BNI Regional Nordeste Paulista

Como profissional de RH com 30 anos de experiência e outros 18 na docência, defendo sempre a premissa de que disciplina, engajamento e foco são fundamentais para o sucesso, seja pessoal, seja profissional.

Mais do que uma rede de networking, com a possibilidade de geração de negócios entre seus membros, o BNI traz uma metodologia consolidada em 33 anos de existência nos 5 continentes e com números expressivos, tanto quantitativos como qualitativos.

Isso mostra que se você tem a disciplina de seguir a metodologia, engajamento frente ao seu grupo e foco nos resultados através da filosofia do Givers Gain®, o sucesso é garantido.

Gosto muito de assemelhar o BNI à uma fazenda, onde primeiro você prepara a terra, aduba, semeia, trata, e, no final, colhe os frutos."



CYNTHIA MILHIM

Consultora de Desenvolvimento Humano

Practioner em PNL e Instrutora de Treinamentos para Lideranças

Membro fundadora do BNI Imperador - Franca, SP

"Iniciar o BNI em Franca foi desafiador. O padrão comportamental da "desconfiança" do novo, esteve presente no início e foi sendo desconstruído aos poucos com resiliência. Hoje, BNI IMPERADOR é realidade e caminha para sua inauguração com chave de ouro.

Quando tive contato com a metodologia logo pensei que aquilo era fantástico. Fazer o que já faço com tanto prazer, podendo também ser ajudada. E o melhor, todo o grupo conectado no mesmo propósito: evolução pessoal e profissional.

Sinto um profundo orgulho de ter trilhado esse caminho desde o início, acreditado e insistido. E desse caminho até aqui, fica o aprendizado... se você acredita, você consegue.

BNI é o caminho."

BUSINESS NETWORKING
BUSINESS NETWORKING

47

TESTEMUNHOS



HUGO DEGIOVANNI JR.

Coach de Vida com foco em Produtividade

Diretor de Área do BNI Regional Nordeste Paulista

"Meu primeiro contato com o BNI foi em Março de 2016, quando visitei a primeira equipe de Ribeirão Preto. Minha conclusão ao final da reunião foi: Eu preciso fazer parte dessa filosofia. O Givers Gain® da nome a minha própria filosofia de vida e ver esse propósito estruturado para os negócios era mais do que eu poderia esperar de uma reunião que acontece enquanto a concorrência dorme.No mês seguinte, ingressava como fundador do BNI PLATINUM e 6 meses depois aceitava o desafio de ser Diretor de Area em Ribeirão Preto onde estou a 2 anos. BNI foi peça fundamental em um processo de transformação e mudança de carreira e continua sendo o principal mecanismo responsável pelo reconhecimento, visibilidade e credibilidade profissional que atingi no mercado de Coaching"



GUILHERME TROCCA

Arquiteto e urbanista, membro do BNI Estilo - Ribeirão Preto, SP

Diretor Consultor do BNI Platinum - Ribeirão Preto, SP

"Através da sua Metodologia, o BNI oferece diversas oportunidades de aprendizado, resultando em uma evolução pessoal e profissional. Em meu primeiro contato, em um evento de lançamento de equipe da nossa regional, pude observar pela primeira vez o verdadeiro poder do Networking. Fazer parte do BNI é estar em constante crescimento."

48



SUZANA FERNANDES
Diretora Executiva do BNI Regional Nordeste Paulista

"Gerenciar toda operação do BNI Nordeste Paulista é desafiante, e ao mesmo tempo, estimulante. Poder contribuir e ajudar milhares de empresários em nossa região, em uma crise aguda como a que estamos passando, penso ser realmente uma grande missão.

Temos como diferencial o carinho que temos com nossa equipe toda, dos diretores aos membros, e isso está fazendo a diferença. Nosso crescimento é sustentado e o foco cada dia mais é oferecer um diferencial aos nossos membros, através das ferramentas que o BNI Mundial disponibiliza.

Aprendo a cada dia, e o BNI se encaixou perfeitamente naquilo em que acredito, que é o relacionamento baseado na confiança e transparência de ações."



SAMUEL CASTRO

Diretor da Castro Imobiliária, membro do BNI Platinum Ribeirão Preto, SP, DC do BNI First - Sertãozinho, SP

"Estou no BNI há pouco mais de 2 anos e desde sempre tem sido uma experiência incrível. E quando digo incrível, é por essa experiência ser antes de mais nada, fundamental para o CPF e depois para o CNPJ, pois colabora demais para nossa evolução pessoal e consequentemente traz resultados para nossas empresas. O impacto que gera em nossos relacionamentos e redes de contato é incrível, potencializando cada vez mais nossos resultados."



ERIKA MATOS

Coach para Executivos e Diretora de Área,
BNI Regional Guarulhos (SP)

"Quando entrei no BNI, há 3,5 anos, tinha poucos contatos e a maioria muito frios na cidade de Guarulhos, estudei muito, aprendi no BNI como ativa-los, desenvolvi parcerias estratégicas, conheci o método e como o Givers Gain® funciona, me desenvolvi como networker com as experiências nacionais, treinamentos internacionais, com grandes feras em networking, e tive o privilégio de estudar com o próprio Ivan Misner. E hoje, posso dizer que além de ter conquistado dois dos meus maiores projetos por meio de referências, sou reconhecida na cidade como uma Networker, já fui convidada e palestrei sobre o tema, e posso fazer diariamente o que me motiva muito que é conectar as pessoas que podem se ajudar mutuamente, isso é BNI".



CLAUDIA LÍPOLIS
Psicologa e Diretora de Treinamento,
BNI Regional Guarulhos (SP)

"Estou no BNI há exatos 2 anos e 4 meses e já tive muitas experiências, dentre elas, conectei pessoas, encorajei outras, realizei entrevistas para a TV, fiz minha primeira viagem internacional a trabalho, cresci como profissional e amadureci como pessoa.".



PATRICIA DONATO

Consultora em Finanças Pessoais e Diretora de Treinamento, BNI Sudoeste Pta (SP)

"Quando você acessa a metodologia BNI não prevê o potencial que uma rede sólida tem para a vida e os negócios. Há 3 anos numa reunião com outro membro contei sobre o meu objetivo pessoal de dar aulas em uma Universidade, hoje sou docente e me preparo para ministrar o primeiro módulo, porque ela me referenciou. Isso é networkina!"

"O BNI me trouxe transformação e crescimento. Com isso segmentei meus serviços, trabalhei minha visibilidade e hoje sou melhor no que faço e faço em menos tempo. Ser profissional no mercado vai muito além de ter formações, é preciso conhecer-se e permitir que os outros o conheçam e o recomendem com confiança."



ALESSANDRA ALVES NOGUEIRA Empresária no segmento de Comunicação Visual e Dir. de Formação de Equipes, BNI Regional Sudoeste Pta (SP)

Após meu ingresso junto à equipe BNI Ipanema em Sorocaba, além da minha rede de relacionamento ser de certa forma seleta, pois posso contar com profissionais de altíssima qualidade, agreguei muito valor aos meus produtos e relacionamentos comerciais que hoje são de altíssima confiança! BNI melhorou inclusive a minha alto estima, pois através das inúmeras ferramentas de trabalho, sinto que hoje sou uma empresária bem sucedida.

49



CONFIRA AS UNIDADES DE EDUCAÇÃO DO DR. IVAN MISNER





bnibrasil.com.br

businessnetworking.com.br

BUSINESS NETWORKING





SEDE NACIONAL

Unidade Paulista

Tel. +55 (11) 3532.3015
Rua Luis Coelho, 340 - 9° Andar
Consolação - São Paulo - SP
bni@bnibrasil.com.br
www.bnibrasil.com.br

Unidade São Carlos

Rua Passeio dos Flamboyants, 60
Parque Faber Castell II - Torre London Cj. 72
São Carlos - SP