

BUSINESS NETWORKING

News #015 julho/agosto ANO II

BNI®

BRASIL

7
anos

Edição comemorativa



Inauguração Centro de Treinamentos BNI Brasil em São Paulo ▪
E-book: 26 Estratégias para Garantir o Sucesso do Networking, de Hazel
Walker ▪ Business Networking TV, 4 Anos ▪ BNI Prisma, 1º grupo com
mais 60 membros no Brasil ▪ BNI Magnum, Planalto Paulista, organiza
Dia do Convidado com mais de 500 empresários ▪ Business Camp

*BNI, Mudando a Forma como o Mundo faz Negócios há mais
de 31 anos em 70 países*

BNI BRASIL

7 ANOS

edição comemorativa **11.**

CONSELHO EDITORIAL – Mara Leme Martins

CRIAÇÃO E EDIÇÃO – Polianna Sena

As referências vêm do cultivo de bons relacionamentos **5.**

Podcast BNI Brasil: O que fazer e o que não fazer nas redes sociais **6.**

Agenda | Eventos BNI Brasil **7.**

Manutenção na rede de contatos pode trazer bons negócios **30.**

Contato e interação com os animais podem inspirar o espírito de liderança nas pessoas **32.**

Membro e Diretor BNI fecha negócio com Elton John e Richard Branson através do BNI **34.**

O Segredo para o Sucesso – Por Ivan Misner, BNI Founder **35.**

26 Estratégias para Garantir o Sucesso do Networking **36.**

BNI Internacional | Curiosidades e acontecimentos ao redor do mundo **37.**

BNI Foundation **38.**

“Em uma crise financeira o risco tem que ser minimizado.

Um fator decisivo para a tomada de decisões nos negócios é a confiança entre as partes.

O fator confiança otimiza a velocidade com que as operações comerciais são realizadas.

Sendo o BNI, uma Organização de Networking Empresarial, estruturado e globalizado, oferece um ambiente de extrema credibilidade, sucesso em 70 países há mais de 30 anos.

Marcos R. Martins,
CEO BNI Brasil



Dr. Ivan Misner Ph.D.

Formou-se na University of Southern California. Autor de best-sellers, escreveu treze livros incluindo o bestseller, “Networking Like a Pro”. É o fundador do BNI, a organização mundial de redes de negócios. Colunista mensal para Entrepreneur.com, sócio sênior do Instituto de Referência. Considerado o “Pai do Networking”.



Graham Wehmler

Recebeu seu MBA pela Harvard Business School. Recentemente, esteve na posição de CEO da Aura Homecare Services. Além disso, é fundador da organização sem fins lucrativos de homecare para pessoas carentes. Ocupou funções nas empresas Pioneer Equity Partners, American Franchise Company, Blues Allen, JP Morgan. Assumiu em 2015 a posição de CEO BNI Global.



Marcos Martins, MSc, MBA – CEO BNI Brasil

Tem uma 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 UFSCar, Mestrado em Engenharia de Produção pela USP e MBA (Comportamento Organizacional) pela Universidade de Brighton na Inglaterra. Responsável pela expansão e desenvolvimento da organização BNI – Business Network International para todo Brasil desde 2009



Terry Hamill, Empresário internacional.

Diretor Nacional Portugal, Brasil, Dir. Exec. UK e Espanha. Tem palestrado para milhares de empresários, treinado e motivado centenas de Diretores BNI.

BNI – BUSINESS NETWORK INTERNATIONAL

Mais de 200 mil empresários no mundo

Presente em mais de 70 países há 31 anos

A Missão do BNI é auxiliar os membros a expandirem seus negócios através de um Programa de Marketing boca-a-boca estruturado, positivo e profissional, que permite que eles desenvolvam relacionamentos de longo prazo e significativos com outros empresários e profissionais liberais para gerarem indicações qualificadas de negócios mutuamente.

A filosofia do BNI baseia-se na ideia de “**Givers Gain**”. O BNI oferece aos membros a oportunidade de compartilhar ideias, contatos, redes, e o que é mais importante, referências comerciais. Ser um membro do BNI é como ter uma equipe de vendas trabalhando para você todos os dias, comercializando seu produto ou serviço. Se as referências são uma parte importante do seu negócio, o BNI é a organização para você.

www.bnibrasil.com.br | bni.com



BNI Brasil entre os TOP 10

BNI Brasil ocupa o 7º lugar entre os países que mais cresceram em 2015

Marcos Martins, CEO BNI Brasil e equipe BNI Brasil

BNI Business Network International, presente em mais de 70 países, líder mundial em Networking Empresarial. Convidamos vocês, empresários e empreendedores, que queira atender mais clientes, a conhecer o BNI Brasil.

Acesse o site, encontre seu grupo: www.bnibrasil.com.br

#	País	Total de Grupos em Jan/2015	Novos Grupos em 2015	Total de Grupos Dez/2015	Número de Membros (Dez/2015)	Nº. de Membros por Grupo	Crescimento do País (%)
1	Taiwan	35	24	59	2205	37,4	68,60%
2	Espanha	103	69	176	5160	29,3	67,00%
3	México	38	24	62	1998	32,2	63,20%
4	Índia	156	66	222	9855	44,4	42,30%
5	Bélgica	31	13	47	1513	32,2	41,90%
6	França	340	120	478	12877	26,9	35,30%
7	Brasil	44	15	59	1651	28,0	34,10%
8	Itália	88	28	134	3536	26,4	31,80%
9	Japão	194	27	234	7250	31,0	13,90%
10	Alemanha	239	31	276	7502	27,2	13,00%

Dados retirados dos relatórios oficiais BNI Business Network International*

BNI NA MÍDIA

Confira em nosso site e em nossa página no Facebook as maiores e melhores mídias do país que têm divulgado o trabalho do BNI Brasil

ACESSE

www.facebook.com/BNIBrasil | bnibrasil.com.br/bninamidia



As referências vêm do cultivo de bons relacionamentos

Por Ivan Misner, BNI Founder

Adaptação Marcos Martins, CEO BNI Brasil

As referências vêm do cultivo de bons relacionamentos. De trabalho dedicado ao seu Networking, dando a outros as referências antes de esperá-las de volta.

Elas não vêm de “ficar sentado quieto em uma reunião”, observando os outros receberem referências e pensando onde podem estar as suas.

Você está imaginando como fazer para que essas referências comecem a fluir para você?

Torne-se um fazendeiro

Só que você não estará cultivando sementes, mas sim relacionamentos. Você não estará colhendo produção, mas sim referências. O Networking trata de cultivar novos contatos (e referências), não caçá-los.

Tenha 1-a-1 com os membros do seu grupo. Conheça-os e aos seus negócios bem, para que possa começar a passar referências a eles.

É assim que se cultiva um relacionamento, demonstre interesse verdadeiro e faça uma tentativa honesta de ajudá-los a ter sucesso.

Vocês construirão um elo de confiança um com o outro, o que torna a próxima etapa muito mais fácil.

Encontre um parceiro de referência

Como escrevi em meu livro, *Truth or Delusion*, “Existe um caminho para o fluxo de referências previsível e ajustável”.

Depois que você conhecer seus companheiros membros do grupo, escolha um para fazer uma parceria para passar e receber referências um do outro.

Escolha alguém que precise das referências que você pode dar (por exemplo, se você for tiver em seu Grupo um dono de loja de brinquedos mas não tem filhos e raramente interage com crianças, esse pode não ser o melhor parceiro para você).

Determine que tipos de referências você precisa e peça ao seu parceiro que faça o mesmo; depois, troque referências específicas com base em suas próprias redes.

Obtenha Ph.D. em Networking

Ok, não literalmente.

Mas você *pode* tornar-se um guardião de redes se começar a conectar sua rede com a rede de outra pessoa, depois à de outra pessoa, e depois continuar acumulando-as. Torne-se a pessoa que se procura em sua comunidade de negócios – a pessoa a quem as outras se dirigem se precisam de uma referência para alguma coisa. “Conhece um encanador confiável? Sim, pergunte à Susan – ela conhece todo mundo!”.

Porém, ao invés de se tornar a lista telefônica humana, você estará conectando pessoas da sua comunidade a negócios bons e honestos. Isso vai não só ajudá-lo a construir sua rede de referências, mas também o forçará a continuar a construir e aprofundar seus relacionamentos, e dar a você uma excelente reputação.

Comece a marcar reuniões com suas referências, e se for adequado, leve seu parceiro com você. Depois, analise as reuniões com seu parceiro com o máximo de detalhes possível.

É assim que se cultiva um relacionamento - demonstre interesse verdadeiro e faça uma tentativa honesta de ajudá-los a ter sucesso.

Podcast BNI Brasil #163

O que fazer e o que não fazer nas redes sociais

Tradução PodcastBNI.com de Ivan Misner, BNI Founder



“Quero dar sugestões ou recomendações aos membros sobre como usar a mídia social de forma eficaz. Se você tem um especialista em mídia social na sua rede de contatos, fale com ele, pois esses profissionais vão saber executar o que vou falar aqui e também sugerir novas situações.

As pessoas têm uma tendência a ficar on-line em momentos aleatórios e apenas utilizam a ferramenta num curto espaço de tempo. Isso é um erro. Você tem que agendar um tempo para as mídias sociais. Uma das coisas que descobri é que quando fico on-line, navego na minha página de fãs, no Facebook, o que me leva para um determinado link em alguma outra página do Facebook.

De repente aparece um novo link para outra página e agora estou no LinkedIn. Depois clico em outro link e começo a ver vídeos no YouTube. Com isso o tempo vai passando e não adianta ficar navegando sem ter objetivos. É muito importante ter um cronograma para redes sociais.

A chave para ter uma mídia social bem sucedida é delinear uma estratégia que considera a quantidade de tempo que você pode se dedicar e concentrar seus esforços no marketing on-line. Planejar suas atividades e usar ferramentas de economia de tempo é fundamental para verificar o retorno do seu investimento, à partir daí você se coloca em uma boa posição para ter sucesso nas redes sociais.

A primeira coisa é encontrar os meios de comunicação social que são certos para você. Tudo que vou dizer depende desse ponto. Isso não é apenas sobre o Facebook, até porque eu não era fã dessa rede social. Porém, participei de um evento e uma pessoa muito respeitada se levantou e disse: “Vocês são todos idiotas se não estão no Facebook. Esse é o lugar que seus clientes estão”.

Na hora que ele disse eu pensei “Tudo bem. É melhor eu olhar para o Facebook”. E, curiosamente, em pouco tempo, tenho infinitamente mais seguidores do que no LinkedIn e muitos outros sites. Mas não há problema em se concentrar em alguns outros sites da Web, pois isso depende do seu negócio e mercado alvo. Existem outros meios de comunicação social para se concentrar. Você não pode estar em todos, mas é essencial olhar para os mais importantes como LinkedIn, que é o web site do negócios clássico, Ecademy.com, minha rede de negócios pessoal favorito, XING, que se baseia principalmente na Europa e o Twitter.

É necessário planejar com antecedência. Planejar aquilo que vem no futuro faz você ser eficiente em trabalhar esses tipos de sites. Faça um cronograma semanal definindo dias e horários específicos que você vai gastar em mídia social. Descobrir o que é realista e faz sentido para sua empresa.”

Confira ao episódio completo em: [Business Networking – Podcast BNI Brasil](#)

Organizada pelos membros do BNI Focus, BNI São Paulo, A 1ª Edição do **Business Camp Mentes Empreendedoras** lhe dará uma oportunidade de adquirir conhecimentos profundos de gestão empresarial, geração de negócios, inovação bem como aprender a sentir a força do relacionamento humano para o sucesso de um negócio!



1ª EDIÇÃO

BUSINESS CAMP

MENTES EMPREENDEDORAS

Dias: 01,02 e 03 de julho de 2016.

Local: Toca do Tuim - Itapeverica da Serra/SP



Serão três dias de trabalhos intensos, momentos de *networking* e troca de experiências profissionais em um ambiente rústico e *outdoor*. Tudo isso para ampliar sua mente empreendedora e alavancar seus negócios.

Valor: R\$ 1.680,00

Condições promocionais de pagamento.

Informações e Inscrições:

www.businesscamp.net.br





16.07.2016

Local: Espaço APAS – R. Pio XI, 1200 – Alto da Lapa, São Paulo

Horário: 08:00 ÀS 20:00

Informações: Heloísa Dutra
mkt@bnibrasil.com.br
11 3532-3015

III CONFERÊNCIA NACIONAL BNI BRASIL 2016

SAIBA O QUE JÁ É CONHECIDO POR 200 MIL EMPRESÁRIOS - O **NETWORKING EMPRESARIAL É FUNDAMENTAL PARA O SEU NEGÓCIO**. PARTICIPE DA III EDIÇÃO DA CONFERÊNCIA NACIONAL BNI BRASIL, QUE CONTA COM UMA PROGRAMAÇÃO TOTALMENTE VOLTADA PARA O DESENVOLVIMENTO E CRESCIMENTO DE SEUS MEMBROS E DIRETORES.

CONHEÇA OS TEMAS E PALESTRANTES

Marcos Martins, CEO BNI Brasil
Abertura e explicação

Lorena Medina
Sucesso através do "Ganhar Contribuindo"

Olivier Oullié
Como contar histórias que inspiram

José Teixeira
A Fórmula do Sucesso

Décio Freitas
Networking como ferramenta de planejamento estratégico

Eduardo Santana
Bases das confiança para o desenvolvimento de negócios

Paulo Corsi
As 8 chaves do sucesso de uma equipe BNI

Thiago Jordão
Altruísmo da lucro?

Pedro Lucio
Team Building: Formando equipes de alto desempenho

Alexandre Mantovani
Potencialize a visibilidade de sua empresa através do BNI Connect Global

Fabio Torres
Networking eficaz x Café da manhã

Camila Nasser
Networking entre os sexos: o que a comunicação não verbal está te dizendo?

Marcos R. Martins, CEO BNI Brasil, Dir. Executivo BNI São Paulo

EMBAIXADOR DA UNIVERSIDADE DE BRIGHTON, UK PARA A AMÉRICA LATINA E RESPONSÁVEL PELA INTRODUÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA ORGANIZAÇÃO BNI PARA TODO BRASIL NA POSIÇÃO DE DIRETOR NACIONAL.



Lorena Medina, BNI México



SE TORNOU DIRETORA NACIONAL EM NOVEMBRO 2005 E EM NOVEMBRO DE 2014 SE TORNOU DIRETORA DE ASSUNTOS DA AMÉRICA LATINA. SUA MISSÃO COMO DIRETORA NACIONAL NO BNI MÉXICO É OFERECER AOS EMPRESÁRIOS MEXICANOS UM PROGRAMA DE MARKETING DE REFERÊNCIAS, POSITIVO, ESTRUTURADO E FOCADO EM UM DESENVOLVIMENTO DE LONGO PRAZO

José Augusto Teixeira, BNI Portugal

ATUA COM PRODUÇÃO DE EVENTOS HÁ 16 ANOS. ATUALMENTE É O DIRETOR GERAL DA CAPRICO NACIONAL, DIRETOR NACIONAL DO BNI MOÇAMBIQUE, DIRETOR EXECUTIVO BNI BRASIL E PORTUGAL, CEO DA JAT CONSULTING (ÚNICA REPRESENTANTE EM PORTUGAL DA MARCA MASTER MIND - NAPOLEON HILL FOUNDATION), PRIMEIRO INSTRUTOR MASTER MIND DA EUROPA E RESPONSÁVEL PELA EXPANSÃO DA MARCA NO CONTINENTE



Olivier Oullié, BNI França



DIRETOR EXECUTIVO DO BNI ANJOU-POITOU NA FRANÇA HÁ SEIS ANOS. NESTE PERÍODO, LANÇOU 17 GRUPOS COM SEU TIME DE NOVE DIRETORES CONSULTORES, COM CERCA DE 500 MEMBROS E UMA MÉDIA DE EUR 20 000 000 (R\$ 80 000 000) DE "OBRIGADO POR NEGÓCIO FECHADO" (TYFB/ ONF).



Alexandre Mantovani
Diretor Baixada Santista



Camila Nasser
Diretora Rota das Bandeiras



Décio Freitas
Diretor ABC Paulista



Eduardo Santana
Diretor Planalto Paulista



Fábio Torres
Diretor Guarulhos e Sorocaba



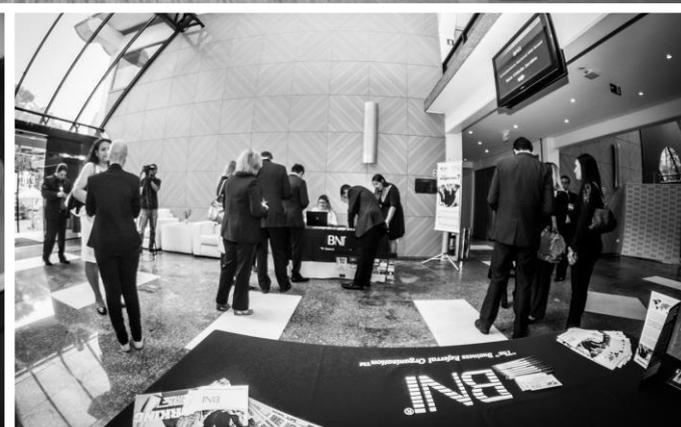
Paulo Corsi
Diretor Alto Tietê e Vale do Paraíba



Pedro Lúcio
Diretor São Paulo



Thiago Jordão
Diretor ABC Paulista



BNI BRASIL

7 ANOS

edição comemorativa

SIGNIFICADO DE SUCESSO COMPROVADO NO MUNDO DOS NEGÓCIOS.

Faça como mais de 200.000 empresários , em 70 países, há 31 anos e participe do BNI.

Conheça o sucesso desses empresários que mudaram a vida de suas empresas

Mudando a forma como o Brasil faz negócios.



I Conferência Nacional BNI Brasil | 2014
 Com presença de Vince Vigneri, Diretor Nacional Omaha, NE – EUA e José Augusto, BNI Portugal



Inauguração Centro de Treinamentos BNI Brasil | 2015
 Inaugurado no coração financeiro de São Paulo, Paulista, com capacidade para 100 pessoas, visando fomentar treinamentos, simpósios, e proporcionar aos membros e diretores o que existe de mais atual em Networkingno mundo



II Conferência Nacional BNI Brasil | 2015
 Com presença de Ricardo Anselmo, BNI Portugal



Premiação Melhores do Ano BNI 2015
Reconhecimento dos melhores desempenhos dos membros BNI Brasil



Conferência Internacional BNI 2015 – Los Angeles, EUA





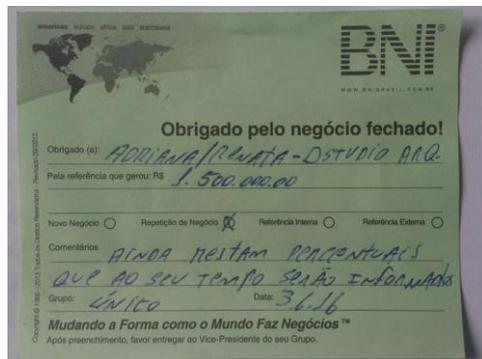
Sebrae e BNI em parceria no encontro Empretec em Mogi das Cruzes

Em parceria com o Sebrae, o Diretor Paulo Corsi (BNI Alto Tietê e Vale do Paraíba) participou de um encontro de Empretec palestrando sobre Networking Empresarial, dicas e ensinamentos de como desenvolver e expandir os negócios por meio deste método.



O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas – ONU, voltada para o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios, promovido em cerca de 34 países. No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo Sebrae.

Ações | Parcerias, palestras, conquistas, presença



Em apenas 6 meses, um negócio fechado no valor de 1 milhão e meio. ONF de membro do Grupo BNI Único, Ribeirão Preto – Diretor Jair Lima



Grupo BNI Magnum, de Americana realiza Dia dos Convidados e reúne mais de 500 empresários para Networking e troca de experiências – Dir. Eduardo Santana



Grupo Conexão – BNI São Paulo, leva crianças da ONG Torre Forte para tarde em cinema (2 vezes!)



Chapter Meeting 2015 - Os diretores regionais do BNI, juntamente com Marcos R. Martins, CEO BNI Brasil, em reunião com Terry Hamill, Diretor Nacional de Portugal e Brasil, para a discussão de novas estratégias de networking e visão geral no mercado atual e planejamento para os próximos anos.



Grupo BNI Prisma, Alto Tietê, faz evento empresarial com Sergio Cortella para membros e convidados

Mario Sérgio Cortella é professor, autor de diversos livros nas áreas de educação, filosofia, teologia e motivação e carreira.



Bingo Beneficente – Grupo BNI Sinergia, São Paulo - Ação para arrecadar doação para ONG que cuida de crianças



Empresas brasileiras com atividade na Inglaterra recebem homenagem em Embaixada – BNI Brasil marca presença. Mara Leme Martins, ladeada por Alexander Ellis, Embaixador Britânico no Brasil e Joanna Crellin, British Consul General



Stand BNI Brasil - Feira do Empreendedor 2014 - Marcos R. Martins, CEO BNI Brasil e Daniela Mazzei, BAND TV



Parceria BNI Alto Tietê e UMC – Palestrante Marcelo Pinto – A entrada “custou” apenas uma lata de leite em pó, destinadas a duas entidades beneficentes daregião



BNI Prisma, Regional Alto Tietê, conquista o posto de maior grupo do BNI Brasil com 60 membros – Diretor Paulo Corsi



Toastmasters e BNI Brasil em parceria para o desenvolvimento de novos líderes.

Toastmasters International é líder mundial em comunicação e desenvolvimento de liderança Com mais de 332.000 membros a melhorar suas habilidades de falar e de liderança. Com 15.400 clubes em 135 países que compõem a rede global de locais de reunião

Centro de Treinamentos BNI Brasil promove a Diretores BNI, treinamento com Lorena Medina, BNI México

Lorena Medina, Presidente do BNI México e responsável pelo BNI América Latina, esteve presente no Centro de Treinamentos BNI Brasil, em São Paulo – SP, do dia 30 de Novembro até o dia 5 de Dezembro de 2015, onde ministrou treinamentos e palestras para os diretores do BNI Brasil.



MEMBER EXTRAVAGANZA BNI BRASIL 2015

Uma das formas de movimentar os grupos e premiar os membros empenhados. Em 2015 o prêmio do *Member Extravaganza* BNI Brasil foi um cruzeiro do *Royal Caribbean*, 4 noites e 3 dias de lazer pelo litoral Rio-São Paulo.



Os sorteados foram:

- **Raquel Rodrigues** como Diretora
- **José Carlos Campos**, Membro com mais convidados – Grupo Conexão, São Paulo
- **Bruna Ivo**, Equipe BNI Brasil



Prêmios recebidos pelo BNI Brasil nas Conferências Internacionais – Los Angeles

Best Display Table – November 7, 2014 Member's Dat Meet & Greet

CEO Award Key Sucess Factor Countries less than 100 chapters – Highest Average Number of Members per Chapter (2009-2010)

CEO Award Key Sucess Factor Countries less than 100 chapters (2010-2011)

Key Success Factor: Countries with 10-50 chapters - Membership Growth ~529 (october 2013 – september 2014)

Key Sucess Factor: Countries with 10-50 chapters Net Growth in chapters ~18 (october 2013-september 2014)



Ilma. Sra. Baronesa di Arruda Leite é a mais nova Embaixadora do BNI Brasil e recebe comenda de Honra ao Mérito Social e Filantrópico outorgada pela Câmara Brasileira de Cultura em 25 de junho de 2016. Ressaltando que a Sra. Baronesa teve o privilégio de ser agraciada com a Cruz do Reconhecimento Social e Cultural e sessão solene realizada na Câmara Municipal de São Paulo, Palácio Anchieta em 2008.



Baronesa di Arruda Leite ladeada por sua filha, Mara Leme Martins



Baronesa di Arruda Leite ladeada por sua filha, Mara Leme Martins e seu genro, Marcos R. Martins



Marcos R. Martins, Baronesa Bocci Sobral e Baronesa di Arruda Leite

I CONFERÊNCIA REGIONAL BNI ABC

BNI ABC realiza sua I Conferência Regional, organizada por seus diretores Décio Freitas, Sueli Guilhem e Thiago Jordão.

O evento ocorreu no dia 25 de junho em São Bernardo do Campo. Marcos R. Martins, CEO BNI Brasil, esteve presente palestrando sobre o tema "Você é digno de ser referenciado?"

Décio Freitas e Thiago Jordão palestraram e premiaram seus membros pela conquistas alcançadas no último ano. Além do aprendizado e prêmios, os membros também tiveram a oportunidade de praticar o Networking entre empresários da região.



Décio Freitas e Thiago Jordão e Sueli Guilhem entregando prêmios aos membros. As categorias premiadas foram: Mais Negócios Fechados, Mais 1 a 1, Mais Referências, Melhor Performance, entre outros.

Saiba mais sobre BNI Brasil no **Programa Business Networking & Fino Trato TV** comemorando 4 anos e mostrando o BNI Brasil para mais de 900.000 mil pessoas - TV Uol – Mara Leme Martins, PhD em Medicina do Comportamento

Business Networking & Fino Trato TV, 4 anos.

Alcance semanal de mais de 900.000 pessoas, dados do Facebook.

Presença de personalidades nacionais e mais de 100 membros do BNI Brasil falando de suas empresas e do impacto BNI em seus negócios. Claudia Matarazzo, escritora. Betty Milan, médica, escritora e colunista da revista Veja. Deonísio da Silva, escritor e colunista da Revista Caras, Aure Costa, Revista Bazar, Monty Roberts, o encantador de cavalos e muito mais!

Em agradecimento ao apoio recebido por Flávia Miranda e Uíara Zagolim.



Ph.D.apresenta o Programa "Fino Trato", um talk show que traz os assuntos ...

Programa Fino Trato - Facebook

m2.facebook.com/programafinotrato?v...page...

O ALCANCE SEMANAL DO PROGRAMA FINO TRATO FOI DE 32.221 PESSOAS E O ALCANCE TOTAL, CONSIDERANDO AMIGOS DE FÃS FOI DE 987.057 ...

Programa Fino Trato - Facebook

m2.facebook.com/programafinotrato

Mara LEME MARTINS, Ph.D.apresenta o Programa "Fino Trato", um talk show que tr



Marcos R. Martins em entrevista para a Band TV durante Feira do Empreendedor, Sebrae



REGIÕES BNI BRASIL

E GRUPOS ATIVOS



ABC PAULISTA - Dir.: Décio Freitas, Sueli Guilhem e Thiago Jordão

- Dinâmico ▪ Energia ▪ Exponencial ▪ Impacto ▪ Solução ▪ Interação



ALTO TIETÊ - Dir.: Paulo Corsi

- Infinity ▪ Prisma ▪ Smart



BAIXADA SANTISTA - Dir.: Alexandre Mantovani

- Elite ▪ Indicium ▪ Target ▪ Indiko



BELO HORIZONTE - Dir.: Eugenio Elyseu, José Augusto, Ricardo Anselmo

- Atitude ▪ Eficaz ▪ Excelência ▪ Exemplo ▪ Exito ▪ Prime ▪ Princípio ▪ Progresso ▪ Prosperidade ▪ Sucesso



GUARULHOS - Dir.: Fábio Torres

- Destak ▪ Sucesso



OESTE PAULISTA - Dir.: Alfredo Tanimoto

- Invictus ▪ Alpha ▪ Ethos



PLANALTO PAULISTA - Dir.: Eduardo Santana

- Liga ▪ Master ▪ Barão ▪ Cambui ▪ Capital ▪ Elos ▪ Inovar ▪ Mais ▪ Prime ▪ Primonato ▪ Aira ▪ Bandeirantes ▪ Diamond ▪ Fênix ▪ Quality ▪ Van Gogh ▪ Magnum ▪ Âncora ▪ Reference ▪ Êxito



RIBEIRÃO PRETO - Dir.: Jair Lima

- Platinum ▪ Único



SÃO PAULO - Dir.: Marcos Martins, Pedro Lúcio

- Aliança ▪ Atitude ▪ Avante ▪ Ação ▪ Conexão ▪ Dinâmico ▪ Focus ▪ Gênese ▪ InterAção ▪ Next ▪ Power ▪ Premier ▪ Sinergia ▪ Titanium ▪ Visão



SOROCABA - Dir.: Fábio Torres

- Horizonte ▪ Ipanema



VALE DO PARAIBA - Dir.: Paulo Corsi

- Resultado

REGIÕES COM GRUPOS EM FORMAÇÃO

- ROTA DAS BANDEIRAS ▪ VITÓRIA ▪ RIO DE JANEIRO ▪ CURITIBA ▪ BAURU

DIRETORES EXECUTIVOS

BNI BRASIL



SÃO PAULO
MARCOS R. MARTINS



ABC
DÉCIO FREITAS



ABC
SUELI GUILHEM



ABC
THIAGO JORDÃO



ALTO TIETÊ e VALE DO PARAÍBA
PAULO CORSI



BAIXADA SANTISTA
ALEXANDRE MANTOVANI



BELO HORIZONTE e VITÓRIA
EUGENIO ELYSEU



BELO HORIZONTE
JOSÉ AUGUSTO TEIXEIRA



BELO HORIZONTE
RICARDO ANSELMO



GUARULHOS e SOROCABA
FÁBIO TORRES



OESP
ALFREDO TANIMOTO



PLANALTO PAULISTA
EDUARDO SANTANA



RIBEIRÃO PRETO
JAIR LIMA



RIO DE JANEIRO
ADRIANA PINA



RIO DE JANEIRO
JOÃO CORDEIRO



RIO DE JANEIRO
THIAGO LEITÃO



ROTA DAS BANDEIRAS
CAMILA NASSER

Manutenção da rede de contatos pode trazer bons negócios

Boca a boca se sofisticou e ganha grupos de debates que incentivam troca de experiências e novos negócios – de *Gilmara Santos, Diário Comércio Indústria & Serviços – Um dos jornais mais respeitados no Brasil*

Com *Marcos R. Martins, CEO BNI Brasil*

Nenhum homem é uma ilha. A frase é antiga e batida, mas encerra uma das verdades do mundo moderno. Sem uma boa rede de contatos nada se faz e não se vai a lugar algum. O fato é que o velho e tradicional boca a boca é um excelente aliado de comunicação para as empresas. E se nos anos 1960 e 1970 muitas firmas alavancaram seus negócios com a divulgação de amigos e clientes, com o bom e velho "se gostou, recomenda nossos produtos ou serviços para os seus amigos", hoje, esse método ganhou sofisticação e está mais estruturado. "O boca a boca é a mais velha ferramenta de marketing e hoje conta como aliado a tecnologia, com grupos de relacionamento em redes sociais", destaca Reinaldo Messias, consultor do Sebrae-SP.

Mesmo assim, os relacionamentos pessoais têm papel importante no desenvolvimento dos negócios.

Foi pensando alavancar negócios por meio da propaganda boca a boca que o BNI (Business Network International) foi criado. A organização tem como missão "auxiliar os membros a expandirem seus negócios através de um programa de marketing boca a boca estruturado, positivo e profissional, que permite que eles desenvolvam relacionamentos de longo prazo e significativos com outros empresários e profissionais liberais para gerarem indicações qualificadas de negócios mutuamente", explica o diretor do BNI no Brasil, Marcos Martins. "Trata-se do marketing boca a boca feito de maneira intencional", complementa o diretor

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.

As reuniões ocorrem semanalmente às 7h em todo o mundo e dura cerca de 1h30. Durante o encontro, cada membro apresenta seu empreendimento em um minuto e faz seu pedido de referência, ou seja, que tipo ou qual cliente especificamente quer conquistar.



Marcos R. Martins, CEO BNI Brasil

"O boca a boca é a mais velha ferramenta de marketing e hoje conta como aliado a tecnologia, com grupos de relacionamento em redes sociais", destaca **Reinaldo Messias**, consultor do **Sebrae-SP**

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 5,4 milhões de referências de negócios entre os grupos no mundo em 2013, que geraram cerca de R\$ 15 bilhões em negócios fechados.

Além disso, há casos de negócios realizados entre os próprios participantes da rede. "Dependendo do ramo de atividade, o retorno é mais rápido. Um corretor de seguros, por exemplo, podem ter um bom retorno logo no início da associação, já que ele pode fazer cotação para os próprios membros do grupo", explica Martins. "Já para uma empresa que fornece software de gestão há um tempo maior de maturação e, conseqüentemente, o retorno pode não ser tão imediato", complementa o executivo. No entanto, independentemente do ramo de atividade, o que garante o sucesso no grupo é a atitude do empresário.

A comunicação é de suma importância. "A troca de experiência entre as empresas pode contribuir a resolver problemas, já que muitas vezes a solução vem do outro", diz o diretor titular adjunto do Departamento de Micro, Pequena e Média Indústria (Demp) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Marco Antonio dos Reis. A Fiesp realiza encontros entre empresários por meio de trabalho via sindicatos e centros de indústria. Além disso, a entidade tem convênio com mais de 20 entidades, que realizam palestras com o monitoramento da Fiesp. A sala de crédito é uma das iniciativas da Fiesp para promover o encontro entre empreendedores, palestrantes e bancos.



"A rede de relacionamento é bastante positiva e produtiva para o negócio".

Primeiro, explica o representante da entidade, é realizada uma palestra para mostrar para o empresário como funciona o crédito e como se preparar para pedir o financiamento no banco. Depois, os empreendedores têm acesso às instituições financeiras. "Fazemos a aproximação entre os empreendedores e as instituições financeiras, sendo que em muitas delas eles não teriam acesso", destaca Reis. Além do relacionamento com as instituições financeiras, esses empreendedores também têm acesso aos seus fornecedores e potenciais clientes. Este é, por exemplo, o objetivo do grupo que está sendo criado para atender às cadeias produtivas. O projeto é realizado em parceria com o Sebrae e terá início em agosto. A ideia é atender a seis cadeias produtivas, entre elas a têxtil, médico-hospitalar e construção. No grupo haverá uma empresa-âncora do setor e potenciais fornecedores para essa empresa. Além de fazer esse relacionamento, esses grupos farão a troca de experiência, capacitação e assessoramento. "A rede de relacionamento é bastante positiva e produtiva para o negócio", finaliza Messias.

TESTEMUNHOS

A eficácia e seriedade do BNI é comprovada através de seus membros

"Como todos sabem, a vida do empresário é solitária, e conhecer o BNI em 2012 para mim, foi um resgate desta solidão. Desde 2012 tenho feito excelentes negócios referenciados por membros do BNI que viram em minha empresa credibilidade suficiente para indicar meus produtos e serviços. A filosofia "Giver's Gain" tem tudo a ver comigo, pois sempre estou pronto a ajudar sem outras intenções, talvez, reconhecendo isto em mim, os membros têm me ajudado.

Aprendi muito com a expertise dos demais membros, cada um em sua área, o que me fez mudar minha postura de operacional para estratégico e assim poder navegar mais leve neste oceano perigoso chamado mercado.

Cyro Dias

BNI Planalto Paulista

"Hoje tenho o BNI como uma extensão da minha empresa, um departamento comercial que além de negócios gerados, trouxe uma experiência muito importante para mim como empresária. Aprendo todo o tempo a lidar com pessoas, situações, dificuldades e, além de tudo ganhei e, ganho sempre amigos.

Hoje posso falar com propriedade que o BNI, é a ferramenta de networking mais eficaz do mundo!"

Patricia Oliveira

Grupo BNI Sucesso - Guarulhos

"A partir de meu ingresso no BNI tornei-me uma pessoa mais eficiente. Desenvolvi, e muito, minha capacidade de liderança. Acima de tudo, tenho aprendido demais sobre negócios. Não há pós graduação mais eficiente do que a oportunidade de conviver de maneira aprofundada com tantos bons empresários. BNI é uma escola de bons negócios. E se não bastasse, trás lucro a seus "alunos"."

João Paulo Tavares

Grupo BNI Energia - ABC

Saiba o que as maiores empresas do mundo, *Deutsche Bank, Ernst Young, General Motor, HP, IBM, Mc Donald's, SAP, Siemens*, entre outras, estão aprendendo sobre liderança com os cavalos.

AS LIÇÕES DE UM CAVALO

Matéria da REVISTA DINHEIRO RURAL por Fábio Moitinho

Como o contato e a interação com os animais podem inspirar o espírito de liderança nas pessoas

Com Ruth Villela, Embaixadora BNI Brasil



O que é necessário para ser um líder? Qual deve ser a postura de um comandante diante de seus subordinados, para inspirar a equipe e produzir mais resultados para a empresa? Para obter respostas a essas questões, inúmeras publicações e cursos de coaching, termo em inglês que define os métodos de desenvolvimento profissional e pessoal, têm sido procurados por muitos executivos. A novidade, pelo menos aqui no Brasil, é que essas lições podem partir de interações com os equinos – o coaching executivo, assistido com cavalo. Isso porque o animal pode ler as intenções de uma pessoa, levando-a para uma experiência de autoconhecimento. A partir do contato homem-animal, é o cavalo que assume o papel de guia. “Em outras palavras, o cavalo passa a ser o seu mestre”, diz a psicóloga Ruth Villela de Andrade, que também é criadora da raça mangalarga na estância Los Cardos, no município de Tietê, no interior paulista. “Quando alguém se dispõe a estar em sintonia com um cavalo, ao se estabelecer uma ligação, o animal ensina essa pessoa a ser um líder em seu meio.”

A técnica, que começou a ser difundida na Alemanha, há cerca de duas décadas, ganhou adeptos em vários países, como a Inglaterra, os Estados Unidos, a Espanha, a Suíça, a França e o México. No Brasil, ela já atraiu algumas empresas, entre elas a Equitac, no município de Espírito Santo do Pinhal, e a Equi-Coaching Brasil, de Campinas, ambas no interior paulista. Agora, desde julho, Ruth é a mais nova difusora do coaching assistido por cavalos. E uma larga experiência com animais é o que não lhe falta.

Além de criadora em um haras que foi um dos legados de três gerações de sua família, Ruth é uma das herdeiras da tradicional família Junqueira, responsável por desenvolver, na primeira década do século 19, a genética do mangalarga. “Meu mundo sempre aconteceu ao lado de um cavalo”, diz ela. “Isso, desde criança.” Ruth, que também é artista plástica e já expôs suas obras em vários países, como a Itália, o Japão e os Estados Unidos, apaixonou-se pelo coaching ao ser convidada, no início deste ano, pelo francês Claude L'Heureux para estudar a técnica num haras de uma amiga dele, no município de Avignon, na França. Em seguida, juntamente com a prima Letícia Junqueira, que é fisioterapeuta, Ruth esteve em León, no México, para participar de um curso para treinadores de coaching com cavalos. “Só decidi aplicar essa técnica porque vi que ela realmente funciona”, diz Ruth, que já preparou sessões para cerca de 140 executivos em seu haras. “Nosso alvo é o mundo corporativo, queremos despertar o líder que há nessas pessoas.”

Para participar de uma sessão não é preciso ser um atleta e nem mesmo montar em um cavalo, até porque isso não é feito no coaching ministrado por Ruth e sua prima. O contato é realizado com o animal em liberdade, podendo haver o toque ou uma caminhada ao seu lado, usando as rédeas, em uma área de pasto, no picadeiro ou no cocho de alimentação. “Nesses espaços, elaboramos exercícios e dinâmicas a partir da necessidade do aluno”, diz Ruth. De acordo com Letícia, que já utilizava o cavalo em sessões com seus pacientes, o emprego do animal é uma ferramenta poderosa de transformação pessoal e profissional. “O cavalo é muito inteligente, ele sabe, corporalmente, tudo o que você está querendo dizer”, afirma Letícia. “E nas dinâmicas, as pessoas também aprendem a enxergar os sinais que o cavalo transmite.”



1

Um exemplo de dinâmica para inspirar o espírito de união em uma equipe de executivos é fazer com que o grupo caminhe em fila, guiado por um cavalo. As pessoas, segurando bolas de plástico, precisam caminhar sem deixar que as bolas caiam. Já em uma lição de superação e poder de governança, um grupo de dez pessoas, por exemplo, todas de braços dados e formando um círculo, têm a missão de atrair a atenção de um cavalo e chamá-lo para fazer parte do grupo. “É impressionante quando as pessoas descobrem que tem o poder de atrair o animal e fazer dele um companheiro”, diz Ruth. “Durante toda a minha vida, eu sempre percebi esse poder do cavalo, mas até me render ao coaching eu não sabia dizer o que era realmente. Agora eu sei.”

“Nesses espaços, elaboramos exercícios e dinâmicas a partir da necessidade do aluno”



3



2

DINÂMICAS: os funcionários do haras de Ruth, em Tietê (SP), mostram os exemplos de exercícios feitos nas sessões de coaching com cavalos. As fotos 1 e 3, representam o trabalho em equipe, e na imagem 2, o poder de atração das pessoas sobre o cavalo, criando um laço de companheirismo com o animal



“Nosso alvo é o mundo corporativo, queremos despertar o líder que há nessas pessoas” - Ruth Villela, psicóloga e criadora de cavalo

Membro e Diretor BNI fecha negócio com Elton John e Richard Branson através do BNI – Networking Empresarial

Referência dos Sonhos (indicação de negócio) através do BNI – Networking Empresarial

Paul Cameron, Membro e Diretor Consultor BNI em Surrey, UK, escreveu uma história incrível sobre o poder do marketing de referência e como ele não somente conseguiu ter Elton John como seu cliente, mas também recebeu uma referência direta para Richard Branson através do BNI.

Confira a história abaixo enviada por Paul Cameron:



Paul Cameron

Em novembro de 2011, participei de um passeio de bicicleta de caridade de Angkor a Saigon. Durante uma pausa da caminhada e visitas, em 20 de novembro, recebi um telefonema que eu quase ignorei, mas decidi atender. Era o **Elton John** à procura de um primeiro presente de aniversário especial para seu filho, Zachary, que nasceu no dia de Natal 2010.

Ele tinha ouvido falar sobre a *Treehouse Life* (minha empresa) e nossas casas na árvore personalizadas, e perguntou se poderíamos construir e entregar uma pelo dia especial de seu filho. Minha resposta, claro, foi sim. Nós só precisávamos trabalhar através da concepção e contrato.

No sábado seguinte já tínhamos todo o design confirmado. Quando perguntado como ele ouviu falar sobre *Treehouse Life*, Sir Elton John disse ter recebido uma indicação de Gary Barlow, para quem tínhamos completado um projeto de casa na árvore no ano anterior.

Nas duas semanas antes de sair para o Camboja, eu tinha assistido ao workshop de Phil Berg sobre os “6 graus de separação”. Berg sugeriu que todo mundo está, em média, cerca de seis passos de distância, a ponto de introdução, de qualquer outra pessoa na Terra. Ele argumentou que estas seis etapas de separação devem estar no centro dos nossos 60 segundos de apresentação BNI; nós simplesmente devemos pedir nossa “Referência dos Sonhos”, e por seis graus de separação nós sempre vamos obter esta conexão. Enquanto Phill falava, escrevi minha apresentação de 60 segundos. Aqui está o que escrevi duas semanas antes de sair para o tour de bike:

“Eu fui ao workshop de Phil Berg. Eu aprendi sobre os “seis graus de separação” e gostaria de ser apresentado a Richard Branson. Sei que se eu o conhecer eu poderia inspirá-lo a ver os benefícios de Treehouse Life – e oferecer estes benefícios aos seus filhos e netos. Ele com certeza gostaria de adicionar uma casa da árvore da Treehouse Life aos seus hotéis. Ele também iria gostar de ter uma para seus funcionários se manterem inspirados. Ele iria gostar de colocar uma foto de uma de nossas casas na árvore na capa de suas revistas Virgin de bordo. Ele se envolveria com todos os nossos valores de família e natureza. Ele vai gostar tanto da Treehouse Life que vai querer comprar a empresa.”

Nós temos dois níveis de separação nesta sala, de mim para você e de você para todos os seus contatos.

Para Treehouse Life para ter o terceiro grau de separação, eu preciso dar-lhe um benefício para que você queira recomendar a minha empresa. Se você me conectar a graus de três, quatro e cinco (que me ligam a Richard Branson), basta pensar o quanto de negócios que eu poderia dar a sua empresa se Richard Branson compra o meu negócio.”

Quando voltei do Vietnã e participei da reunião semanal do meu Grupo BNI, Surbiton, eu tinha uma referência, que me introduziu a Sir Richard Branson, juntamente com o seu número pessoal de telefone.

Pedir uma REFERÊNCIA DOS SONHOS funciona!

O Segredo para o Sucesso: Visão, Objetivos, Paixão, Persistência e Sistemas

Por Ivan Misner, BNI Founder.

Durante a minha carreira, tenho observado pessoas com diferentes personalidades, históricos e estilos de comportamento, obterem sucesso na vida. Muitas vezes me perguntei se havia um tema recorrente perpassando suas histórias de sucesso, que ilustrasse claramente o que cria o sucesso.

Quando eu estava entrevistando membros do BNI para o meu livro *Masters of Success*, perguntei a milhares deles o que eles sentiam que era o “segredo” para o sucesso. Eles em geral me disseram coisas como: **visão, objetivos, paixão, persistência e sistemas**.

Então eu perguntei a muitas pessoas muito bem sucedidas que haviam obtido grande fortuna ou sucesso pessoal nos negócios, esporte ou ciência. Elas em geral me disseram que o sucesso envolveu coisas como: **visão, objetivos, paixão, persistência e sistemas**. Soa familiar?

Isso me deixou muito curioso. Tanto que, quando eu estava dando aulas em uma universidade estadual na área de Los Angeles, perguntei a centenas de alunos da faculdade o que eles achavam que era o segredo do sucesso. Tratava-se de estudantes ainda não graduados de administração com pouca ou nenhuma experiência profissional no mundo real. O que eu achei incrível foi que eles também disseram que o sucesso envolvia coisas como: **visão, objetivos, paixão, persistência e sistemas**!

Todas as pessoas que eu entrevistei ou que escreveram algo sobre o segredo para o sucesso – de Buzz Aldrin a Erin Brockovich, desde profissionais de negócios comuns a alunos de faculdade não formados – me deram virtualmente a mesma resposta. Portanto, se todos sabemos o que é preciso para ser bem-sucedido, por que não somos todos bem-sucedidos como gostaríamos de ser?

Eu descobri que muitas pessoas estão procurando algum segredo misterioso e que sempre se esquivam, além daquilo que elas já sentem ser importante. A verdade é que não há nenhum grande mistério. Na verdade, muitas vezes “o sucesso é simplesmente a aplicação incomum do conhecimento comum”.

Quando ouve pessoas bem-sucedidas falarem sobre o segredo de seu sucesso, reparou que raramente você ouve algum segredo real? O que você ouve mesmo é que elas resolutamente adotaram algum sistema ou abordagem no qual acreditaram e o seguiram com intensidade e determinação – um foco incomum em algo que as pessoas menos bem-sucedidas simplesmente ignoram ou só falam bem da boca para fora.

As pessoas bem-sucedidas focam no objetivo e trabalho, deixando todo o resto de lado. No esporte, isso é chamado “ficar de olho na bola”. Elas fazem isso com paixão e visão – e o fazem com persistência.

Mesmo quando as ideias são simples e fáceis de compreender, elas muitas vezes não são implementadas, porque as pessoas acham que tem que haver mais alguma coisa. Depois de eu ter apresentado um discurso na Suécia há algum tempo, uma mulher do público veio a mim e disse, “Tudo o que você disse faz tanto sentido. Muito disso são coisas que eu havia ouvido que eram importantes de serem feitas, mas eu nunca fiz, porque elas pareciam simples demais. Eu achava que tinha que ter mais alguma coisa, que a estrada para o sucesso era muito mais complicada e assustadora. Então perdi um tempo valioso procurando algum segredo”. E então ela disse, “Eu não entendo porque as pessoas muitas vezes acham fácil dificultar as coisas. E me incluo nisso”.

O sucesso chega aos que não só têm paixão e visão, mas que também têm persistência e se comprometem em fazer o que é essencial, tantas vezes quantas forem necessárias, continuando a trabalhar e aprender até que possam fazer esse essencial impecavelmente. No final das contas, o sucesso não é ser diferente ou ter um conhecimento secreto. No fim, todos sabem qual é o objetivo e como atingi-lo. Isso é de conhecimento comum, e existe há muito, muito tempo. O sucesso é saber essas coisas e ter vontade de ir atrás delas sem desistir, dar desculpas, ou se desviar delas. O sucesso é a aplicação incomum do conhecimento comum.

Conheça o sucesso de Hazel Walker

“26 Estratégias para garantir o sucesso do Networking”

Adaptação para o português: Marcos Martins, CEO BNI Brasil



Se você é proprietário de um negócio e usa seu tempo fazendo Networking, sabe o quanto isso pode se tornar exaustivo. Ir de evento a evento, apertar mãos, conhecer pessoas, e fazer resumos do seu trabalho podem ter seu preço e muitas vezes deixar você de mãos vazias no final do mês – muito tempo gasto e pouco resultado para tanto esforço. Tempo desperdiçado é dinheiro desperdiçado, e muito do tempo que as pessoas passam fazendo Networking é improdutivo, e portanto, desperdiçado.

É por isso que tantas pessoas têm uma reação tão negativa até à própria palavra Networking.

QUANTAS HORAS POR SEMANA VOCÊ FAZ NETWORK?
QUANTO VALE SUA HORA?

[RECEBA GRATIS O LIVRO DE HAZEL WALKER](#)

ÚLTIMAS NOTÍCIAS

Irish Prime Minister Officially Opens New BNI Office in Ireland

Primeiro Ministro irlandês abre novo grupo BNI na Irlanda

Andy Hart e Sandra Hart



Huge Closed Business in Spain Shows Power of Referral Networks

Negócio fechado “milionário” comprova a eficácia do Networking Empresarial



BNI Foundation Hosts Bike Build at U.S. National Conference to Benefit Children with Depression

BNI Foundation promove ação para ajudar crianças com depressão



BNI Member to be Featured in Guinness Book of World Records

Membro BNI da Índia entra para o Guinness Book



BNI Italia Hosts Successful National Conference

Conferência Nacional do BNI Itália





BNI Foundation tem ajudado milhares de crianças com educação desde 1998. O projeto Business Voices abriu um canal entre as empresas locais e as escolas, e organizações educacionais para um fluxo sem precedentes de recursos!



Quando as empresas têm uma visão maior do que a sua demonstração de resultados, coisas surpreendentes podem acontecer. BNI é uma dessas sociedades e Beth e Ivan Misner têm a visão filantrópica que impacta o mundo. Iniciado pelos Misners em 1998, a Fundação BNI centra-se na mobilização de recursos para dar às crianças de todo o mundo uma educação de qualidade. **BNI acredita que esta é uma das melhores maneiras de ter um impacto positivo sobre o clima de negócios do mundo.**



A filosofia Givers Gain® compartilhada pelos membros do BNI não é simplesmente um slogan. Como prova disso, BNI Foundation levanta dinheiro para construir escolas e prêmios para minibolsas para centenas de professores nos países onde BNI opera. E tem também patrocinado muitos projetos de educação de negócios com seu parceiro de aliança estratégica, a Junior Achievement. **Acesse ao site bnifoundation.org/ e saiba como fazer sua doação ou fazer esse tipo de trabalho em sua região.**



Em nome do BNI Brasil, agradecemos ao Dr. Ivan Misner, fundador do BNI, sem o qual não teríamos o BNI Brasil e conseqüentemente não estaríamos mudando a forma como o mundo faz negócios.



BNI® BRASIL

Mudando a Forma como o Mundo Faz Negócios

Mudando a Forma como o Brasil Faz Negócios



Sede Nacional

Av. Iraí, 79 – 52 B Moema
São Paulo – SP – 04082-000
bni@bnibrasil.com.br
55 11 3532 3015

Centro de Treinamentos BNI Brasil

Unidade São Paulo
Rua Luis Coelho, 340 cj. 92 – Paulista
São Paulo – SP – 01309-000

Unidade São Carlos

Passeio dos Flamboyants, 60 – Parque Faber Castell II – Torre
London Cj. 72