

CAPA PROMOCIONAL revista

# Weekend

**CARLETO**  
COMUNICAÇÃO

Guarulhos, 04/03/2016  
Ano 7 n.º 320  
clickguarulhos.com.br

PARABÉNS!

*Hoje você saberá porque estamos  
mudando a forma como  
Guarulhos faz negócios!!*

Mudando a Forma como  
o Mundo Faz Negócios

Rodrigo Gutma

## Lançamento da segunda equipe BNI reúne mais de 250 empresários

Metodologia funcional de geração de oportunidades de negócios tem chamado atenção dos empreendedores de Guarulhos e região. Veja a matéria nas páginas 8 e 9

**BNI**



# BNI lança 2ª equipe em evento para 250 empresários

Meta é ter 7 equipes, reunindo mais de 200 integrantes até o fim deste ano

Por Fábio Carleto  
Foto: Rodrigo Guima

Ainda repercute o evento de lançamento da segunda equipe da organização internacional BNI em Guarulhos, a Destak. Mais de 250 empreendedores lotaram a sala para entender um pouco mais o funcionamento da metodologia que está contribuindo para que empresários da região se relacionem e fortaleçam mutuamente seus negócios.

“O BNI está em quase 70 países, reúne mais de 190 mil empreendedores e gerou mais de US\$ 9,3 bilhões de negócios entre eles, através de referências qualificadas, sem qualquer pagamento de comissão, baseando-se exclusivamente em credibilidade e reputação. É algo muito simples, mas calcado numa sólida metodologia que transmitimos aos membros e tem sido o segredo do sucesso que temos experimentado em Guarulhos”, explica Fábio Torres, diretor regional da multinacional.

A primeira equipe, chamada Sucesso, reúne-se sempre às quartas-feiras e já está em seu quarto ano de atividades. Coleciona números impressionantes, como o R\$ 1,5 milhão em negócios já gerados para seus

membros. “Atualmente, temos 23 empreendedores na Sucesso, mais 10 candidaturas em andamento, pois temos vários segmentos em aberto. Vale ressaltar que cada equipe tem apenas um especialista em sua área, exatamente para não gerar conflitos e manter a unidade do grupo”, explica Jorge Caroni Reis, presidente da equipe Sucesso e diretor consultor da regional BNI Guarulhos.

A Destak, que nasceu há apenas dois meses, já conta com 32 membros e analisa mais 15 candidaturas. Mesmo com pouco tempo de existência, já concretizou aproximadamente R\$ 300 mil em negócios para seus membros. “Temos um grupo aguerrido, muito comprometido com os resultados uns dos outros, e a realização do evento foi de grande incentivo, tanto pelo sucesso que tivemos em reunir público tão qualificado, quanto pelo expressivo número de pessoas que, por compreenderem os princípios que nos norteiam, manifestaram disposição em integrar nossa equipe. Somamos mais de 40 fichas de empreendedores

interessados”, comemora Paulo Zago, presidente da Destak.

Segundo Fábio Torres, os objetivos são audaciosos: criar mais cinco equipes até o fim deste ano, totalizando sete, que reunirão mais de 200 empresários. “Tudo no BNI tem método e métrica, e os objetivos são claros. Queremos impactar a forma como Guarulhos faz negócios, gerando uma média de R\$ 7 milhões anuais em negócios por equipe, totalizando R\$ 21 milhões”, projeta Torres.

Toda a mecânica do BNI para gerar negócios está fundamentada em fazer com que cada membro entenda os negócios dos outros participantes e esteja apto a dar referências da sua rede de contatos, a partir da percepção de utilidade dos serviços dos colegas para as pessoas de seu relacionamento. Assim, as redes de network dos membros se somam para multiplicar as possibilidades. A função do BNI é ajudar a criar leads (oportunidades de negócios) para seus membros, que podem convertê-las em negócios, dependendo exclusivamente de suas competências. >



Por Cris Marques  
Foto: Divulgação

# Convertendo oportunidades em vendas



**A**o entender que nos últimos 45 anos a abordagem de vendas mudou muito e um vendedor não pode mais ter o papel de “proposteiro”, afinal ele precisa entender o negócio e ter uma relação de colaboração com o cliente, Fábio Torres, que já atua no BNI, formatou a EnVendas, empresa detentora de uma metodologia de educação empresarial que ensina fundamentos de negociação, métodos e técnicas de vendas e comportamento. “Essa área é o motivo da existência de qualquer negócio e, normalmente, as pessoas que nela atuam aprendem dentro do cliente entre erros e acertos, sem capacitação ou um ambiente pra se preparar. Então criamos uma metodologia para formar vendedores”, diz. Na prática, o método baseia-se em três pilares principais: fundamentos, para desenvolver crenças positivas e entender o que é ser um vendedor; metodologias, para desenvolver métodos e técnicas funcionais para definição de metas, prospecção de clientes potenciais e negociação, e comportamentos, para execução e sucesso das vendas.

Fábio ainda é enfático ao afirmar quanto seus negócios se complementam. “Eles são irmãos gêmeos, porém de bolsas ou placentas

diferentes. O BNI é uma metodologia de geração de oportunidades de negócio, que reúne empresários para a troca de referências qualificadas. Já a EnVendas acaba sendo um recurso de capacitação para esses profissionais, que aprendem metodologias para fechar suas negociações. Então, em resumo, uma empresa conecta as pessoas às oportunidades e a outra ajuda o gestor a converter essa conexão em negócio”

## RESULTADOS DA EXPERIÊNCIA

“Quando encontramos a EnVendas estávamos em busca de um parceiro que nos ajudasse com um treinamento de vendas para a equipe comercial, porém, cansados de encontrar no mercado metodologias de prateleira, caras, e com pouco sucesso efetivo. E a empresa trouxe pra nós um programa muito mais profundo. Logo nas primeiras conversas, vimos que precisávamos de algo extremamente personalizado e a equipe propôs uma imersão muito importante no nosso universo, não só em termos de negócio, mas principalmente no entendimento do perfil do nosso time”, conta Ana Paula, general management Brasil da Marco Marketing Consultants. Já Jorge

Caroni, sócio-diretor da Caroni Reis, Carvalhaes & Guimarães Advogados Associados, ressalta a importância do laboratório prático de vendas. “A metodologia empregada da EnVendas se diferencia pela facilidade em aliar o conteúdo teórico com a prática profissional dos participantes. Compartilhar e vivenciar a minha experiência com outros empreendedores foi enriquecedor. Hoje, posso afirmar que consigo entender melhor o meu negócio, comercialmente falando”, finaliza.

Quer fazer a diferença em suas próximas negociações? Confira as datas e programe-se:

📌 **Reuniões abertas do BNI:**

- 09 e 10 de março, das 7h às 8h30;
- 16 e 17 de março, das 7h às 8h30.

contato@bniguarulhos.com.br

📌 **Cursos da EnVendas:**

- 22 de março, das 19h às 22h;
- 19 de abril, das 19h às 22h.

contato@envendas.com.br [1]