

# Business Networking

NEWS #016 JULHO ANOIII

A woman with dark hair pulled back, wearing a dark pinstriped blazer over a light-colored striped shirt, is looking upwards and to the right. She is holding a silver laptop in her left arm and pointing her right index finger towards a glowing BNI logo in the upper right corner. The logo consists of the letters 'BNI' in a stylized, blocky font with horizontal lines, set against a bright, circular glow. The background is a soft, out-of-focus blue and white gradient with some geometric shapes.

**BNI**<sup>®</sup>

**BNI Brasil celebra 8 anos com 100 equipes** • Confira os destaques de cada região  
• Participação feminina ganha força • Fundação BNI muda vida de crianças através da educação • Conheça o Coaching Assistido com Cavalos • Conexões que fazem a diferença • Como fazer networking para seu negócio • Marcos R. Martins fala sobre conexões e negócios para a revista AMCHAM - Câmara Americana de Comércio

**BNI, MUDANDO A FORMA COMO O MUNDO FAZ NEGÓCIOS HÁ MAIS DE 32 ANOS EM 73 PAÍSES**

# Sumário

## EXPEDIENTE

CONSULTORA EDITORIAL: Mara Leme Martins  
DIRETORA DE REDAÇÃO: Daniela Ferreira Vieira  
ASSISTENTE EDITORIAL: Polianna Sena  
PROJETO EDITORIAL: Luxcom Comunicação Estratégica

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,  
Graham Wehmiller, Larissa Coldibeli,  
Evandro Martins, Camila Nasser,  
Sueli Guilhem, Adriana Pina,  
Valéria Consoline, Renata Leite,  
Edson Moraes, Alfredo Tanimoto,  
Ruth Vilela, e Ivan Misner

## QUADRO DE DIRETORES

Time BNI Brasil 4

## MÍDIA

BNI na Mídia 7  
Matéria UOL - Empresários faturam R\$223 milhões 22  
Matéria AMCHAM - Conexões que fazem a diferença 26  
Matéria SEBRAE - Como fazer networking para seu negócio 27

## EDITORIAL

Palavra do CEO 8

## CAPA

BNI Brasil chega a 100 equipes 10

## MOMENTOS BNI

Conferência Nacional BNI 2016 12  
Conferência Global BNI 2016 18  
Lançamento BNI Regional Rio de Janeiro 28  
Lançamento BNI Alliance 29  
Treinamento Avançado de Liderança 30  
BNI Regional Baixada Santista - Empresários em Foco 32  
BNI Regional Planalto Paulista 33  
BNI Regional Guarulhos 33  
BNI Regional Sorocaba 34  
BNI Regional Belo Horizonte 34  
Lançamento BNI Liberty Curitiba 35  
BNI Titanium faz Dia do Convidado com Bob Floriano 36  
BNI Infinity realiza reunião no SENAI Suzano 37  
IFA2016 38

## MATÉRIA

Convidado Especial 9  
NPS: satisfação chega a 73% no BNI Brasil 20  
Fundação BNI 39

## CASOS DE SUCESSO

Alfredo Tanimoto 40

## ESPECIAL

Mulheres ganham força no BNI Brasil 24

## ENTREVISTA

Coaching com cavalos 42

## ARTIGO

Características de um Master Networker 44

# Time BNI Brasil



IVAN MISNER, PhD  
Founder, BNI Global

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 WEHMILLER  
Chairman & CEO, BNI Global

Recebeu seu MBA pela Harvard Business School. Recentemente esteve na posição de CEO da Aura Homecare Service. 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 R. MARTINS  
CEO, BNI Brasil

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 e desenvolvimento da organização BNI - Business Network Internacional para todo Brasil desde 2009.



MARA LEME MARTINS, PhD  
Vice-Presidente, BNI Brasil

PhD. em Medicina do Comportamento, Doutora em Psicologia. Profissional com estudos e trabalhos em diversos países como: Centro Pro Unione, Roma, Oxford University, UK, Suasex University, UK, Universidade da Ordem do Sagrado Coração de Jesus, Roma - Itália, Universidade Federal de São Carlos, S. C. Taylor R. Foundation, FL - USA. Comentarista de TV desde 1998 na Record, Rede Globo, SBT, Rede Vida, TV Gazeta, Rede TV e apresentadora na TV Uol.



Adriana Pina  
Diretora Executiva  
BNI Regional Rio de Janeiro



Alexandre Mantovani  
Diretor Executivo  
BNI Regional Baixada Santista



Alfredo Tanimoto  
Diretor Executivo  
BNI Regional OESP



André Mantovani  
Diretor Executivo  
BNI Regional São José do Rio Preto



André Ribeiro  
Diretor Executivo  
BNI Regional São José do Rio Preto



Antônio Afonso  
Diretor Executivo  
BNI Regional Curitiba



Camila Nasser  
Diretora Executiva  
BNI Regional Rota das Bandeiras



Décio Freitas  
Diretor Executivo  
BNI Regional ABC



Eduardo Santana  
Diretor Executivo  
BNI Regional Planalto Paulista



Eduardo Teixeira  
Diretor Executivo  
BNI Regional Curitiba



Eugenio Elyseu  
Diretor Executivo  
BNI Regional Belo Horizonte



Fábio Torres  
Diretor Executivo  
BNI Regional Guarulhos e Sorocaba



Jair Lima  
Diretor Executivo  
BNI Regional Ribeirão Preto



João Cordeiro  
Diretor Executivo  
BNI Regional Rio de Janeiro



José Augusto Teixeira  
Diretor Executivo  
BNI Regional Belo Horizonte



José Daniel Alves Passos  
Diretor Executivo  
BNI Regional São José do Rio Preto



Paulo Corsi  
Diretor Executivo  
BNI Regional Alto Tietê e Vale do Paraíba



Ricardo Anselmo  
Diretor Executivo  
BNI Regional Belo Horizonte



Sueli Guilhem  
Diretora Executiva  
BNI Regional ABC



Thiago Jordão  
Diretor Executivo  
BNI Regional ABC



Thiago Leitão  
Diretor Executivo  
BNI Regional Rio de Janeiro



Valéria Consoline  
Diretora Executiva  
BNI Regional Planalto Paulista

# BNI na 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.

EMISSORAS DE TV



CANAIS DE TV



SITES



REVISTAS



REVISTAS INSTITUCIONAIS



RÁDIO



# Palavra do CEO

“... comprove a Lei da Reciprocidade. Essa é uma lei universal, que sempre beneficia aqueles que primeiro cultivam relacionamentos sinceros, interessando-se genuinamente pelo empreendimento do outro, trazendo-lhe referências qualificadas. Dessa forma, aumentam sua reputação perante o grupo e são lembrados mais frequentemente. Como consequência natural, passam a receber referências de negócio em retorno. Esse é o “Givers Gain” em ação. Uma forma consistente, robusta e infalível de fazer negócio.”

Desde 2002, quando fui convidado pela primeira vez para uma reunião BNI nos EUA, fiquei ao mesmo tempo surpreendido e intrigado com o que eu presenciei. Por um lado, percebi a força de um grupo de pessoas trabalhando colaborativamente na fomentação de oportunidades de negócios entre os membros. Algo surpreendente num mundo empresarial marcado pela competição acirrada e implacável. Por outro lado, me perguntava como tal modelo de fomentação poderia ser sustentável. Naquela época, o BNI completara 17 anos, já estava presente em 22 países e era composto de 2.400 grupos.

Tudo começou a fazer sentido quando me foi apresentado o principal valor da organização BNI. São duas palavras que fazem toda a diferença: “Givers Gain” (traduzido no Brasil para “Ganhar Contribuindo”). Embora tenha sido executivo em multinacionais renomadas, como Ford, Bosch, SAP e IBM, nunca tinha tido a oportunidade de conviver com uma cultura corporativa tão bem definida e disseminada como a “Givers Gain”. Esse valor é tão marcante dentro do BNI que permeia toda a organização. Nossos clientes-membros, clientes-franqueados e funcionários-colaboradores são todos selecionados por esse valor.

Costumo dizer que um grupo BNI não representa uma amostra estatística dos empresários da população em geral, mas um “oásis” de pessoas de negócios diferenciadas que gostam de ajudar pessoas buscando o sucesso empresarial mútuo. Representa um grupo seleto de 5% dos empresários do mercado que estão mudando a forma como o mundo faz negócios. Quem já faz parte do BNI sabe que esta frase não é um clichê ou um exagero, mas a pura realidade para mais de 220 mil empresários em todo o mundo, que somente em 2016 geraram mais de US\$11 bilhões em negócios.

No Brasil, somos mais de 3.400 empresários em 100 grupos BNI que geraram mais de R\$ 300 milhões somente nos últimos 12 meses.

Aqui estou destacando apenas um dos valores (“Givers Gain”)



que faz do BNI uma organização única no mundo. Incorpore esse valor em sua vida pessoal e profissional. Ponha-o em prática em seus relacionamentos dentro e fora do BNI e comprove a Lei da Reciprocidade. Essa é uma lei universal, que sempre beneficia aqueles que primeiro cultivam relacionamentos sinceros, interessando-se genuinamente pelo empreendimento do outro, trazendo-lhe referências qualificadas. Dessa forma, aumentam sua reputação perante o grupo e são lembrados mais frequentemente. Como consequência natural, passam a receber referências de negócio em retorno. Esse é o “Givers Gain” em ação. Uma forma consistente, robusta e infalível de fazer negócio.

Em suma, aproveitem a IV Conferência Nacional BNI Brasil 2017 para cultivarem novos relacionamentos, aperfeiçoarem seus conhecimentos de networking e praticarem o “Givers Gain”. Esperamos, ainda, que gostem desta edição da revista, a qual preparamos especialmente para celebrar o sucesso de oito anos do BNI Brasil. Aproveito a oportunidade para agradecer a todos que fazem parte desta trajetória, desde 2009, ano em que trouxe para o país a maior e mais bem-sucedida organização de networking empresarial do mundo!

ESCRITO POR **MARCOS R. MARTINS,**  
CEO DO BNI BRASIL

# Convidado Especial



Graham Wehmiller, CEO BNI Global, estará presente na Conferência de Diretores Nacionais das Américas & IV Conferência Nacional BNI Brasil que ocorrerá em São Paulo, no Centro de Convenções Rebouças.

## BNI Brasil 8 anos de sucesso

73 países, 32 anos e mais de 220mil empresários



# BNI Brasil chega a 100 equipes

Excelentes resultados marcam as celebrações de oito anos da organização no país e comprovam que bons relacionamentos e colaboração são fundamentais para crescer em tempos de crise.



Em maio de 2017, o BNI Brasil alcançou a marca histórica de 100 equipes em atividade com o lançamento do BNI Audax, na cidade de Piracicaba (SP), da diretora Camila Nasser. Com isso, já são cerca de 3,5 mil empreendedores atuando em quatro estados brasileiros através da Business International Network – BNI, maior e mais bem sucedida organização de network empresarial do mundo, criada nos EUA há 32 anos e presente em mais de 70 países.

“Estamos muito orgulhosos e felizes com os excelentes resultados alcançados nesses oito anos de trabalho no país. Somente em 2016, geramos mais de R\$ 223 milhões em negócios. Para 2017, nossa expectativa é ultrapassar R\$ 400 milhões. Vamos continuar abrindo novas equipes e mudando a forma como o Brasil faz negócios”, comemora Marcos R. Martins, CEO do BNI Brasil.

O sucesso do BNI é global e comprova que, em tempos de crise, ter bons contatos e fazer parte de uma equipe bem estruturada são fundamentais para crescer. No ano passado, foram fechados U\$ 11 bilhões em negócios nos países onde as reuniões são realizadas.

## BNI EM NÚMEROS

### Como Funciona:

Toda semana, às 6h30 da manhã, aproximadamente 200 mil empreendedores de diferentes portes e segmentos de 73 países, divididos em cerca de 7.900 equipes de 35 membros cada, em média, se reúnem durante um café da manhã em algum hotel do mundo para trocarem referências de negócios. Durante o encontro, que começa pontualmente às sete e dura uma hora e meia, cada membro apresenta seu empreendimento em até 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 a referência solicitada e passá-la ao colega da equipe para que ele possa fazer uma aproximação comercial. Desta forma, foram trocadas quase nove milhões de referências de negócios entre tais equipes no mundo em 2016. Não há comissionamento. O maior ganho está na relação de confiança e credibilidade que vai sendo construída ao longo do tempo.

Para fazer parte da equipe, 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 equipe, 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.



CERCA DE 3,5 MIL MEMBROS

118 MIL REFERÊNCIAS DE NEGÓCIOS



73 PAÍSES



# Conferência Nacional BNI Brasil 2016 teve como destaque palestrantes internacionais

Realizada no dia 16 de julho de 2016, em São Paulo, a III Conferência Nacional BNI Brasil reuniu mais de 500 empreendedores para uma série de palestras e interações sobre network empresarial e formas de fazer negócios.

O destaque ficou por conta dos palestrantes internacionais Lorena Medina - diretora nacional BNI México, Olivier Oullié - diretor executivo BNI França, e José Augusto Teixeira - diretor executivo BNI Portugal e Brasil. O evento foi encerrado com a premiação dos membros e equipes com melhor performance em 2016, seguida de coquetel. Marcos R. Martins - CEO do BNI Brasil, foi homenageado pelos diretores executivos nacionais, recebendo um prêmio especial por sua visão e trabalho como iniciador da organização no país.







# Brasil é destaque na Conferência Global BNI

O Brasil brilhou na Conferência BNI Internacional, realizada em novembro passado, na cidade de Los Angeles, nos EUA. Encabeçado por Marcos R. Martins, CEO, e Mara Leme Martins, vice-presidente do BNI Brasil, o grupo de diretores nacionais participou de palestras e recebeu prêmios pelo trabalho realizado no país. O Brasil ficou em 1º lugar entre os países com até 100 equipes nas categorias de crescimento de equipes e membros.

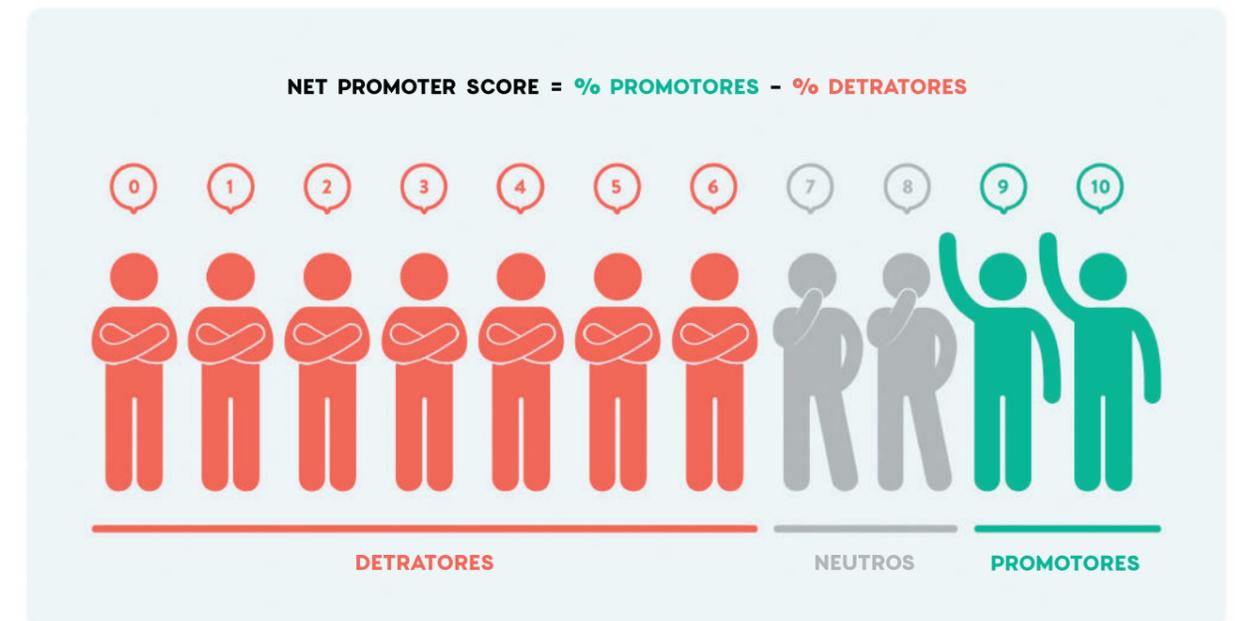
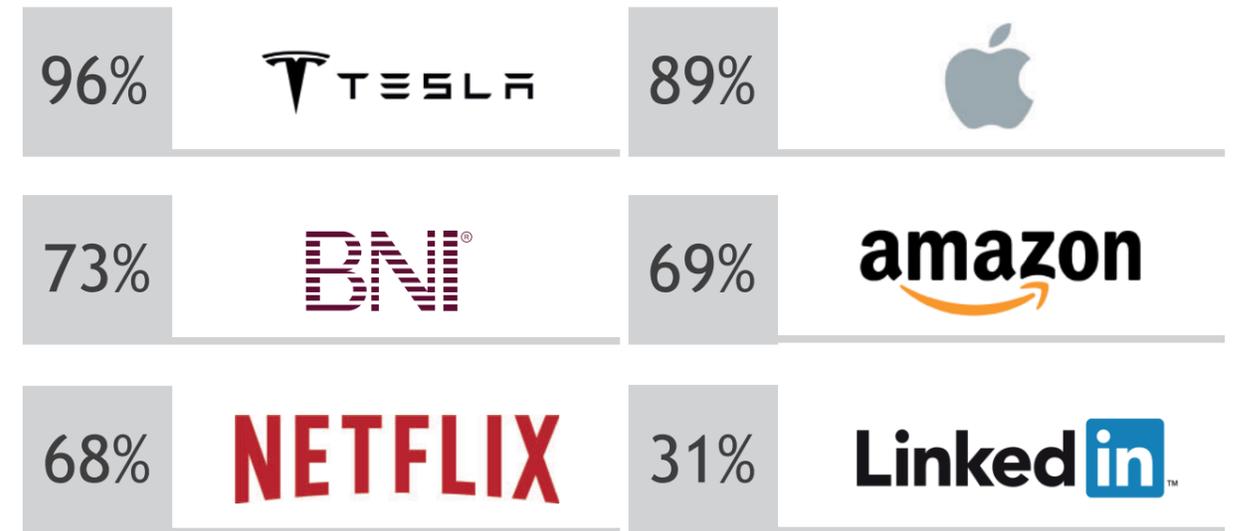


# NPS: satisfação chega a 73% no BNI Brasil



Em 2016, o BNI Brasil teve 73% de satisfação do cliente, de acordo com a Net Promoter Score, ou NPS, metodologia utilizada por algumas das maiores empresas do mundo para mensurar o grau de contentamento e fidelidade de seus consumidores. No universo BNI Global, o BNI Brasil foi o segundo colocado nesta mesma pesquisa. "Para mostrar a relevância deste resultado, empresas como LinkedIn, Netflix, Amazon, Apple e Tesla alcançaram a liderança em fidelização de seus clientes em suas indústrias, em 2015, com NPS de 31%, 68%, 69%, 89% e 96%, respectivamente", explica Marcos R. Martins, CEO do BNI Brasil. Segundo ele, mesmo diante da maior crise econômica do país, todas as expectativas foram superadas, tendo o BNI Brasil alcançando um aumento real de 67% nos negócios fechados e um crescimento de 81% na rede de membros BNI. Em 2017, com o fortalecimento da operação das franquias BNI, as expectativas são ainda mais promissoras.

## RANKING DOS NPS



BNI Brasil é destaque no caderno de Economia da UOL e na página do SEBRAE



## Empresários faturam R\$223 milhões em um ano tomando café da manhã

Uma vez por semana, grupos de pequenos empreendedores se reúnem para tomar café da manhã e trocar contatos de potenciais clientes. São quase 3.100 participantes que fecharam R\$ 223 milhões em negócios, graças a esses encontros, em 2016. É uma versão profissional do famoso networking.

Os encontros de networking são da BNI Business Network International, empresa americana que organiza os eventos há quase 30 anos em várias partes do mundo. Começou a atuar no Brasil em 2009 e está presente nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais,

Espírito Santo, Paraná e Santa Catarina.

Para participar, é preciso passar por uma entrevista que avalia o perfil do empresário e suas referências comerciais. Se aprovado, paga uma anuidade de R\$ 2.500 para participar de 52 reuniões semanais. Os grupos têm até 35 pessoas e só é permitido um participante de cada segmento, para evitar a concorrência interna. O perfil de participantes é variado: arquitetos, contadores, psicólogos, designers, dentistas, engenheiros, consultores, entre outros.

O café da manhã geralmente ocorre em algum hotel e começa às 7h da manhã,

com duração de uma hora e meia. Cada membro tem um minuto para falar da sua empresa e fazer o pedido de que tipo de cliente procura. 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.

“Os empresários beneficiam-se do marketing boca a boca ao formar uma rede de confiança que amplia seus contatos, mas é uma troca. É necessário ter uma postura colaborativa. Todas as indicações são registradas em relatórios, assim como os negócios fechados.

Se um membro não ajuda os outros, ele perde a exclusividade do seu segmento no grupo”, diz Marcos Martins, CEO do BNI no Brasil.

Ele diz que o negócio está crescendo no país e a meta é chegar a 4.000 membros até o final do ano e gerar R\$ 400 milhões em negócios. “Com a crise, as empresas buscam outras formas de aumentar suas vendas”, afirma.

Gustavo Carrer, consultor do Sebrae-SP, diz que este tipo de encontro é muito comum nos EUA e tende a crescer no

Brasil. Mas, para ele, esses contatos trocados não substituem a necessidade de uma equipe de vendas, por exemplo, apenas melhoram sua produtividade.

“O empresário precisa avaliar se está preparado para atender à demanda que será gerada a partir das indicações do grupo. Além disso, deve fazer as contas de quantos negócios precisa fechar para cobrir o valor do investimento. É importante ter em mente que o networking leva um tempo até ser convertido em negócios fechados”, declara.



Evandro Martins, 36, sócio da agência de design e comunicação Blue Bossa, de São Paulo, é um dos empresários que se beneficiam dessa rede de contatos. Ele participa dos encontros há sete anos e afirma ter fechado contratos que somam mais de R\$ 500 mil com a ajuda das indicações do grupo.

“A agência passava por grande dificuldade financeira, eu já pensava em fechar as portas e voltar para o mercado de trabalho quando entrei para o grupo. Consegui indicações de clientes que salvaram de um possível fechamento. Hoje, grande parte do faturamento vem dos clientes indicados no grupo”



ESCRITO POR LARISSA COLDIBELI  
COLABORAÇÃO PARA O UOL, EM SÃO PAULO, 17/03/17 | 4H00  
uol economia Empreendedorismo



# Mulheres ganham força no BNI Brasil

Participação feminina torna equipes mais colaborativas, criativas e leves. Ao mesmo tempo, organização oferece às mulheres oportunidade de inserção e sucesso no mundo dos negócios.



Elas não são maioria nas equipes BNI Brasil, mas ganham cada vez mais destaque por qualidades como versatilidade, competência, comprometimento, criatividade e leveza.

As mulheres fazem toda a diferença na organização de networking empresarial mais bem sucedida do mundo e provam que o equilíbrio entre feminino e masculino impacta positivamente na geração de negócios.

“O olhar feminino torna os processos corporativos mais humanizados. As mulheres são, por natureza, doadoras. Nós nos preocupamos em ajudar e cuidar de quem está por perto”, afirma Camila Nasser, diretora executiva do BNI Regional Rota das Bandeiras e São Paulo – Capital.

Para Sueli Guilhem, diretora executiva do BNI Regional ABC, a mulher é atirada, sabe o que quer e não gosta de ficar na zona de conforto, por isso vem conquistando a cada ano mais espaço e respeito no mercado de trabalho.

**MUITOS GANHOS** – A essência feminina encontra no BNI um campo rico para florescer, além disso os grupos representam uma grande oportunidade de inserção e crescimento no mundo dos negócios para a mulher. Camila conta que sempre acreditou que é possível criar e alimentar ambientes positivos e de ajuda mútua em qualquer lugar. “Venho de uma família libanesa, em que o espírito de comunidade e de ajudar os outros é muito forte e presente. No BNI, vi a oportunidade de viver isso no mundo corporativo. É justamente o contrário do que vemos a maioria das pessoas fazendo”, completa.

Adriana Pina, diretora executiva do BNI Regional Rio de Janeiro, lembra que sempre quis fazer parte de uma organização segura e próspera para todos, onde aquilo que as pessoas falavam era o que faziam e que isso fosse assegurado de alguma forma. “O BNI para mim foi um encontro”, comemora.

Para Valéria Consoline, diretora executiva do BNI Regional Planalto Paulista, o ambiente BNI traz segurança, respeito, organização, aumento da rede de relacionamentos e, principalmente, aprendizado. “Meus maiores ganhos são os relacionamentos que tenho feito ao longo desses anos vividos na organização, além de perceber uma mudança significativa na minha vida



Camila Nasser  
Diretora Executiva do BNI Regional Rota das Bandeiras e São Paulo – Capital



Sueli Guilhem  
Diretora Executiva do BNI Regional ABC



Adriana Pina  
Diretora Executiva do BNI Regional Rio de Janeiro



Valéria Consoline  
Diretora Executiva do BNI Regional Planalto Paulista

Marcos R. Martins, CEO do BNI Brasil, fala da importância do Networking Empresarial para a AMCHAM

# Conexões que fazem a diferença

Mais do que ver e ser visto, ser lembrado é crucial para fechar um negócio.



Uma boa rede de relacionamentos pode ser crucial para empresas, executivos e profissionais fecharem negócios. Mais do que ter sobre a mesa uma pilha de cartões com e-mails e telefones, o que conta é a desenvoltura ao acionar os contatos certos. Nesses momentos, sobressai o networking – termo ainda mal compreendido no Brasil. Há quem o menospreze ou o execute de maneira equivocada. Embora não haja uma receita de sucesso, especialistas apostam em técnicas que ajudam a construir credibilidade.

O primeiro passo é inverter o foco. O objetivo deve ser ajudar o outro, para só depois ser ajudado. “Existe confusão porque muitos associam networking a venda, quando na verdade a missão não é vender, mas ser comprado”, explica Marcos Martins, diretor nacional da Business Network International (BNI) Brasil. “A essência do networking é a construção de relacionamentos de confiança. Ninguém em sã consciência recomendará um profissional ou uma empresa se não houver confiança ou, pelo menos, se não conhecer alguém de sua confiança que os recomende.”

Esse é um processo contínuo, que leva a três fases: visibilidade,

credibilidade e lucratividade. Elas são construídas uma após a outra e nenhuma pode ser descartada. Em uma feira de negócios ou um evento de relacionamento, o profissional costuma subir apenas o primeiro degrau. Esse é o momento da visibilidade, em que há troca de cartões e quando se inicia o entendimento do negócio do outro.

O passo seguinte é estabelecer um contato posterior, seja uma visita à empresa dele ou mesmo o envio de um e-mail. É a hora de avançar no conhecimento mútuo. Uma possível contratação – o que pode levar horas ou anos – significa que o profissional atingiu o estágio da credibilidade.

“Com as expectativas de ambas as partes sendo atendidas, o que significa que o serviço foi prestado com qualidade, dentro dos prazos acordados e num preço justo, podemos nos beneficiar da terceira fase, que é a da lucratividade, na qual as pessoas começam a se recomendar mutuamente. Infelizmente, o percentual de quem alcança esse estágio é pequeno”, afirma Martins.

Leia a matéria completa da revista da Câmara de Comércio Americana do Rio de Janeiro através do (QR Code)



**BRAZILIAN  
BUSINESS**

ESCRITO POR RENATA LEITE  
COLABORAÇÃO PARA A REVISTA BRAZILIAN BUSINESS  
#293 AGOSTO/SETEMBRO DE 2016

Marcos R. Martins, CEO do BNI Brasil, fala da importância do Networking Empresarial para o SEBRAE

# Como fazer Networking para seu negócio



A programação de sexta-feira de Edison Moraes, dono da empresa Atenua Som, de São Paulo, é sagrada – tomar café às 7 em ponto e dura 1 hora e meia. Todos estão ali para apresentar seus negócios e pedir indicações uns aos outros de clientes, investidores, fornecedores e funcionários.

Para um desses encontros, Moraes, de 58 anos, tinha de preparar uma fala de impacto que coubesse nos 50 segundos, marcados num cronômetro, a que cada um tem direito. “Se você tivesse um cavalo de 1 milhão de reais, você daria qualquer tipo de comida a ele? Você, quanto vale? Está cuidando de si mesmo? Minha empresa fabrica portas e janelas que proporcionam o silêncio e a tranquilidade que você precisa para ter qualidade de vida. Atenua Som, a diferença entre morar e viver”, disse solenemente.

Moraes é um dos 140.000 sócios que participam de um dos 6.200 grupos de Networking organizados pela Business Network International (BNI), empresa americana que promove cafés da manhã desse tipo em 52 países e que chegou ao Brasil há três anos, através de Marcos R. Martins, MSc, EuroMBA (UK) CEO BNI Brasil.

O BNI funciona mais ou menos como uma escola onde se aprende a formar uma rede de contatos.

Há um método, lição de casa e castigo – quem se atrasa perde direito de apresentar sua empresa naquele dia. O desempenho dos alunos é medido em número de indicações. Por isso, paga-se uma anuidade de 1560 reais. Moraes é o primeiro da classe. Desde que ingressou, em setembro de 2010, indicou 88 potenciais clientes aos colegas.

**SEBRAE**

COLABORAÇÃO PARA O SITE DO SEBRAE  
JULHO DE 2012



# BNI Regional Rio de Janeiro: o maior evento de networking empresarial já realizado no BNI



# Lançamento BNI Alliance Ribeirão Preto



# Treinamento Avançado de Liderança em Ribeirão Preto e São Paulo



# Empresários em Foco BNI Regional Baixada Santista



# BNI Regional Planalto Paulista



# BNI Regional Guarulhos



# BNI Regional Sorocaba



# BNI Regional Belo Horizonte



# Lançamento BNI Liberty Curitiba



# BNI Titanium faz o Dia do Convidado com Bob Floriano



# Mundo SENAI: BNI Smart realiza reunião no SENAI Suzano



# Feira Internacional de Franquias em Las Vegas

Maior evento mundial do setor, a IFA2017 foi realizada pela Associação Internacional de Franquias no início do ano em Las Vegas, nos EUA. Diretores do BNI Global participaram de um treinamento avançado exclusivo. O BNI Brasil foi representado por seu CEO, Marcos R. Martins.



# Fundação BNI muda vida de crianças através da educação

Iniciado por Ivan e Beth Misner em 1998, trabalho filantrópico vem crescendo pelo mundo.



Business Network International (BNI) está mudando não somente a forma com que o mundo faz negócios, mas a forma como as pessoas se relacionam e colaboram umas com as outras em prol das comunidades em diversos países. Através da Fundação BNI, idealizada por Ivan e Beth Misner em 1998, empreendedores estão ajudando crianças que enfrentam instabilidade financeira que afetam negativamente suas oportunidades educacionais. Desde a sua criação, a Fundação BNI arrecadou mais de US \$ 3 milhões para instituições de caridade em nível mundial.

São apoiadas iniciativas que fornecem recursos para educadores e organizações que tornam o sucesso mais fácil para as crianças, seja removendo barreiras ou fornecendo incentivos para se concentrarem em seus estudos. A Fundação

fornecendo incentivos para se concentrarem em seus estudos. A Fundação faz isso, principalmente, através da Iniciativa Business Voices. O apoio é diversificado, dependendo do que as escolas ou as organizações educacionais identificam como seus maiores desafios. Em algumas comunidades, a pobreza é um dos principais problemas. As crianças precisam de comida para comer ou meias e roupas íntimas para vestir. Em outras comunidades, pode ser bullying, distúrbios alimentares ou consumo de álcool.

Confira o vídeo que mostra alguns projetos do Business Voices acessando o Blog BNI Brasil: <http://www.businessnetworking.com.br>

O site da BNI Foundation é: <http://bnifoundation.org/>



# BNI me deu a oportunidade de voltar ao mercado de trabalho após ter ficado tetraplégico



Quando estava no auge de minha carreira profissional, aos trinta e seis anos como diretor de uma holding no Japão, dirigindo sete empresas, sofri um acidente surfando e quebrei duas vértebras do pescoço, ficando tetraplégico, com o 2% de chances de voltar a andar. No momento em que fui resgatado, determinei que eu seria um caso de superação, desses que a medicina não explica, e que daria palestras sobre isso. Com esse propósito em minha mente, fiquei meses hospitalizado sem que os médicos me dessem alguma esperança de recuperação dos meus movimentos. Fiquei um ano e meio na cadeira de rodas e mais um ano de muletas.



Decidi voltar ao Brasil depois de onze anos morando e trabalhando no exterior. Ao chegar, ainda usando uma muleta, decidi largá-la e andar sem nenhum tipo de aparelho ou auxílio. Mas voltar para o Brasil me trouxe um desafio ainda maior, o de trabalhar mesmo com muitas dificuldades de locomoção e utilizando fraldas, devido a falta de controle motor de minhas necessidades fisiológicas. Mesmo assim, resolvi voltar a fazer o que mais gosto, vender e fazer relacionamentos, mas nenhuma empresa acreditou que eu poderia desempenhar um bom trabalho e ter o mesmo desempenho que um profissional normal.

Tive que abrir meu negócio, uma consultoria especializada em implantação de software, junto com meu irmão. Senti na pele o que é sair por aí tentando encontrar oportunidades de negócios sem condições físicas para realizar muitas visitas e ter algum resultado.

Foi quando uma pessoa me convidou para uma reunião do BNI em São Paulo. Naquele momento eu enxerguei a oportunidade de fazer mais negócios com menos esforço físico, que era o meu maior impedimento, e foi assim que consegui minha inserção novamente ao mercado de trabalho. Me apaixonei pelo BNI e fiz minha inscrição, iniciando em outubro de 2011 minha jornada nessa organização.

Durante três anos como membro, sempre estive em verde no Traffic Lights e em um determinado dia, o diretor nacional do BNI Brasil, Marcos R. Martins, me perguntou: "você gostaria de abrir uma equipe em sua região e se tornar um diretor do BNI?". Na

hora aceitei o desafio, pois pensei: "se em uma equipe eu já estou fazendo negócios, com mais contatos conseguirei mais negócios para minha empresa". Formei minha primeira equipe naquele ano e foi uma experiência incrível. Na sequência, abri mais outra equipe perto da minha residência, mas em um determinado momento já estava sendo muito exaustivo ser membro e diretor ao mesmo tempo, então decidi sair do meu grupo e ficar apenas como diretor de área.

Em maio de 2017, decidi sair da minha sociedade para me dedicar 100% ao BNI, que já é minha principal fonte de renda e é o que eu quero fazer para o resto de minha vida. A filosofia Givers Gain esteve sempre comigo, principalmente, nos piores momentos de minha vida, em que eu me preocupava mais em ajudar do que receber. Lembro que no hospital, eu era o mais animado e otimista, e dava conselhos aos pacientes do meu andar, mesmo estando em pior situação que todos.

Atualmente, tenho duas regiões como diretor executivo do BNI e muito mais disposição para trabalhar do que antes do meu acidente, pois tenho paixão pelo meu trabalho. Também faço palestras sobre superação, em que conto os nove passos que segui para andar novamente. Sou grato a Marcos R. Martins e sua esposa, Mara Leme Martins, que confiaram em mim, apesar de minhas dificuldades. Obrigado ao BNI por me dar esperança de poder voltar a sonhar e encontrar o trabalho que sempre sonhei na minha vida!

# Coaching com cavalos: técnica faz sucesso entre executivos internacionais

Muitas técnicas vêm sendo criadas para auxiliar o desenvolvimento de executivos e fazê-los obter sucesso e realização profissional e pessoal. Poucas chamam tanto a atenção quanto o coaching assistido com cavalos (CACC). Para entender melhor como funciona este processo, conversamos com Ruth Villela de Andrade, especialista na técnica ainda pouco divulgada no Brasil.



O coaching é uma técnica já bastante conhecida entre executivos. Mas o que é o coaching assistido com cavalos?

**Ruth Villela:** À primeira vista, cavalos treinando executivos parece uma doidice total (risos). Mas, nos últimos cinco anos, esta técnica vem crescendo a olhos vistos, sendo utilizada por várias empresas multinacionais, entre elas: Audi, Deutsche Bank, Ernst Young, General Motors, Hewlett Packard, IBM, McDonalds, Merck, Novartis, Pfizer, Price, WaterhouseCoopers, Procter & Gamble, SAP, Siemens, Toshiba, 3M, e Volkswagen.

O termo coach, no contexto do desenvolvimento de pessoas, vem do verbo "coax", em inglês, que significa persuadir. O profissional de coaching atua como um estimulador externo que desperta o potencial interno das pessoas. No coaching assistido com cavalos, o estimulador é o animal. Esta ferramenta é baseada na metodologia maiêutica, de Sócrates, que utiliza o diálogo como maneira de conhecer a si mesmo. Mayéutica, em grego, significa parteira. No caso, damos à luz não uma criança, mas a verdade latente até então escondida dentro das pessoas.

O coaching assistido com cavalos é um processo com 100% de foco na solução e visa apoiar as pessoas que buscam

desenvolvimento, seja pessoal ou profissional, através da vivência com o cavalo em liberdade (não se monta). Para isso, participam do processo especialistas em cavalos e em coaching.

**Por que a escolha do cavalo e não de outro animal?**

**Ruth Villela:** Os cavalos são muito sensíveis e não possuem egos, portanto fazem a leitura de nossa agenda oculta sem julgamentos ou adjetivações. Podemos dizer que eles captam, através de um "chip" mental, nossos potenciais, fortalezas e nossas áreas de oportunidades. Este animal funciona como um espelho das nossas emoções, pelo fato de ser mais parecido com o ser humano do que possamos imaginar. O cavalo tem necessidades psico-relacionais similares aos dos humanos, o que o leva a ter reações comparáveis e torna a sua presença durante a sessão muito rica e reveladora para o participante.

Essas necessidades são: segurança, alimento, abrigo, conforto, proteção, confiança, respeito, liderança, paciência, meiguice, constância, clareza dos pedidos e sentir-se útil. O cavalo, devido a seu carácter reservado e não intrusivo, entra na relação sem ter preconceitos. É um ser autêntico que,

consequentemente, ensina os contatos honestos e simples. Destaca os princípios simples, mas frequentemente difíceis de se aplicar nas relações interpessoais e profissionais, como a confiança em si, nos outros e nos seus pedidos, a afirmação de si próprio, a clareza dos pedidos, a calma, a paciência, a escuta, o respeito, a congruência, a assertividade.

O cavalo é o parceiro ideal para o desenvolvimento pessoal ou profissional porque é generoso, paciente, tolerante aos erros, além de bem disposto a nosso respeito, mesmo se não estamos acostumado a lidar com ele (é o caso de maioria das pessoas). Graças a essas qualidades, a aprendizagem de novos comportamentos faz-se com sucesso.

**Quais são os resultados e ganhos mais comuns?**

**Ruth Villela:** Os ganhos são todos os que os coachees (clientes) estiverem prontos a obter, desde autoconhecimento até liderança. Com o CACC, as pessoas irão maximizar suas fortalezas e manejar suas debilidades. O propósito dos nossos mestres cavalos é nos ensinar a melhorar e desenvolver

habilidades na vida, nos negócios, nas relações em geral, de maneira que sejamos mais felizes, mais produtivos e capazes de alcançar metas de forma equilibrada. Para as empresas, o processo auxilia ainda a identificação e retenção de talentos, além de agregar valores não monetários, como ética, que são altamente rentáveis.

## Áreas de melhoria e resultados do CACC:

Autenticidade	Relação com as hierarquias
Autoconfiança	Liderança
Capacidade de gerar confiança nos demais	Trabalho em equipe
Conhecimento de si mesmo	Comunicação
Capacidade para gerir o estresse	Persistência
	Presença Empatia
	Coerência

## PODCAST BNI BRASIL | #375

# Características de um Master Networker

**Ivan:** Hoje eu quero falar sobre ser o número 1. Como ser um Master Networker. Anos atrás eu escrevi um livro chamado Masters of Networking e fizemos um levantamento que acabou como uma das contribuições. Minha esposa e eu escrevemos este artigo, que foi publicado na obra, baseado em uma pesquisa com quase 2.000 profissionais de empresas de vários países. Procuramos profissionais de negócios que puderam nos contar aquilo que sentiam e quais eram as características mais importantes de um Networker mestre. A resposta menos ouvida foi: acompanhar as referências que são dadas.

Na verdade, dar referências de negócios nem sequer aparecem entre as cinco primeiras respostas. Porém, eu pensei que seria interessante que o número um fosse esse acompanhamento das referências. Na minha opinião, se você apresentar oportunidades para alguém que não consegue acompanhar algumas coisas com sucesso, seja um simples pedaço de informação, um contato especial ou uma referência de negócios qualificada, não é nenhum segredo que você vai parar de desperdiçar seu tempo com essa pessoa, porque quando você dá uma referência, você dá um pouco de sua reputação. Muitas vezes me perguntam "Qual é o sistema

mais eficaz para o acompanhamento e ficar em contato com seus clientes?" Você tem ideia de qual é o sistema mais eficaz de acompanhamento?

**Danilo:** Eu acho que seria uma nota pessoal.

**Ivan:** Pode muito bem ser. O melhor e mais eficaz sistema de acompanhamento é ficar em contato com aqueles clientes e pessoas que você vai realmente usar. Sei que já falei sobre isso em outro podcast. Notas escritas à mão são, provavelmente, o melhor ou enviar cartões. Eu amo enviar cartões e programar eles, pois acho que é uma ótima maneira de se comunicar com as pessoas. Para isso você pode fazer algo escrito ou programado. Pessoalmente digo que sou muito ruim em fazer notas escritas à mão. É uma das razões pelas quais eu gosto de enviar cartões. Prefiro fazer pelo computador. Se você não sabe fazer a mão, é possível dizer que essa é a melhor técnica?

**Danilo:** Não.

**Ivan:** Claro que não. A melhor técnica para acompanhar é seguir aquilo que você realmente sabe e vai fazer. Se eu



tivesse de classificar em termos de maior eficácia, seria ter um sistema para fazer cartões ou enviar uma nota escrita à mão. Porém, se você não sabe fazer a mão use o computador.

Isso é realmente importante. Se você tem um grande sistema e não o usa, você poderia muito bem não ter nenhum sistema. Então é fundamental encontrar uma forma que você vai usar de maneira consistente. Na Solução de 29%, temos uma forma real e simples chamada "A Report Card Networking Follow-Up". Ela diz: "Ei, aqui estão os nomes de contatos. Quando foi seu primeiro contato?"

O acompanhamento é necessário? Quando você completou o follow-up? Continuou fazendo isso depois de quanto tempo? Três meses? Seis? Nove? Manteve os contatos depois?". Qualquer tipo de sistema como esse pode ser muito eficaz para ajudar a controlar as conexões, referências e as oportunidades que você tem para se reconectar com outras pessoas.

**Danilo:** Agora você falou como a pessoa deve fazer o acompanhamento, certo? Por exemplo, eu encaminho um conteúdo para alguém e logo em seguida devo começar a fazer o trabalho de acompanhamento. É isso que você quer dizer?

**Ivan:** Na verdade há uma série de maneiras para fazer esse importante trabalho de acompanhamento. Baseado nos estudos que fizemos, as pessoas estavam falando de acompanhar uma remessa de produtos que recebem e então, se você me der uma referência e não seguir visualizando podemos nos dar mal. Caso você me dê uma referência e eu não acompanhar, você vai ficar mal.

Assim, a partir da perspectiva do estudo, acompanhamos as referências que recebem, mas a verdade é que o follow-up é uma técnica, penso eu, valiosa em muitas maneiras diferentes. Pode ser quando você conhece alguém, por exemplo. Quantas vezes você se encontra com alguém e eles dizem: "Vou voltar a te procurar para falar disso. Deixa eu te enviar algumas informações sobre isso". Em seguida, ninguém procura por você.

Eu acho que quando eu encontro alguém, conforme tenho dito nos artigos, espero poder encontrar alguém que tenha outro material escrito como referência, vou querer conhecer, conversar e perguntar: "Ei, posso pegar um dos seus cartões?". Depois vou pedir: "você se importa se eu escrever no verso do seu cartão " que, por sinal, não funciona em todas as culturas. Há muitas culturas ao redor do mundo onde a escrita em seu cartão não é apropriada.

Na maioria dos países da América do Norte e da Europa, escrever no verso do cartão não é grande coisa. Mas eu continuo a dizer, "Você se importa de eu escrever uma nota no verso do seu cartão para eu lembrar de enviar esse para lhe enviar esse artigo?" E eles quase sempre dizem: "Sim, claro." E eu vou escrever a nota sobre o verso do seu cartão de modo que quando eu voltar ao meu escritório vou ter o cartão da outra pessoa, ver o que escrevi e não irei esquecer de enviar o artigo. Penso que esse tipo de follow-up é o que ajuda uma pessoa a se tornar um Networker mestre.

**Danilo:** Agora, a pergunta para mim é, depois de ter acompanhado uma vez. O segredo é continuar realizando esse tipo de trabalho, certo?

**Ivan:** Sim, você realmente deve. Se você está tentando construir um relacionamento e espera fazer negócios com eles, você deve acompanhar sempre e ficar em contato periodicamente. Certamente esses períodos de contato servem para você encontrar maneiras de ajudar as pessoas. Referências em curso são baseadas em construir um relacionamento e assim que você quiser construir isso não vai precisar apenas de acompanhamento para fechar um negócio.

Porque se você está tentando constantemente acompanhar só para fechar um negócio eles vão se esconder de você, mas se você está seguindo alguém para ajudar ou construir um relacionamento as pessoas vão querer contato com você.

Há uma série de maneiras que são chamadas de pontos de contato, onde você define seus clientes em perspectiva e clientes existentes. A partir dessas formas você vai conseguir segui-los melhor e isso é um exemplo de acompanhamento.





**SEDE NACIONAL:**

**Unidade Paulista**

Tel. +55(11)3532-3015  
Rua Luis Coelho, 340 - 9º andar  
Consolação São Paulo/SP  
[bni@bnibrasil.com.br](mailto:bni@bnibrasil.com.br)  
[www.bnibrasil.com.br](http://www.bnibrasil.com.br)

**Unidade São Carlos**

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