



Solicitud de Membresía

II. Opciones de Pago

¿Sabes para qué estamos aquí? ¿Sabes lo que es una entrevista BNI? Sin importar quién realice la entrevista, no podrá aceptar la solicitud, si no tiene la certeza de que:

- a) Eres un gran profesional
 - b) Entiendes perfectamente los compromisos
 - c) Puedes cumplir con los mismos
- ¿Estás cómodo con esto? Si No

En caso de ser aceptado. ¿Estás en posibilidad de pagar tu membresía de inmediato?

Si No

Opción 1 (Membresía por 24 meses):

*Vigencia del 01 de febrero 2023 al 31 de enero 2024

Nuevo Miembro		Renovación	
Registro	\$ 3,000.00 (con IVA)	Membresía	\$21,000.00 (con IVA)
Membresía	\$21,000.00 (con IVA)	Pago Tardío	\$ 890.00 (con IVA)
Total	\$24,000.00 (con IVA)		

Opción 2 (Membresía por 12 meses):

Nuevo Miembro		Renovación	
Registro	\$ 3,000.00 (con IVA)	Membresía	\$11,900.00 (con IVA)
Membresía	\$11,900.00 (con IVA)	Pago Tardío	\$ 890.00 (con IVA)
Total	\$14,900.00 (con IVA)		

Cambio en la membresía

Cambio de Titular. Miembro anterior: _____

Cambio de Capítulo. Capítulo anterior: _____

Cambio de especialidad: _____

UNA VEZ ACEPTADO EN BNI, LAS CUOTAS NO SON REEMBOLSABLES, SIN EXCEPCIÓN.

I. Datos Personales

Fecha: _____

Nombre del Capítulo: _____

Nombre del Solicitante: _____

Nombre del negocio: _____

Dirección: _____

Celular: _____

Email: _____

Miembro que te recomienda: _____

Describe tu especialidad: _____

Clasificación asignada por el Comité de Membresías de BNI: _____

III. EXPERIENCIA

- 1.Cuál es tu experiencia y certificaciones para desempeñarte en tu especialidad de negocio (escolaridad, años en el negocio y empresa): _____
2. ¿Cuál es tu producto estrella? _____
3. ¿Quién sería un buen conector/cliente para ti? _____
4. El negocio con el que aplicas, ¿Es de tiempo completo? Si No

IV. COMPROMISOS

1. **Asistencia / Puntualidad** Llegar a tiempo a las juntas semanales y permanecer los 90 minutos, o enviar a un sustituto. Si No
 2. **Capacitación** Asistir regularmente a las capacitaciones y tomar los cursos en línea. Si No
 3. **Aportación / Participación** Aportar referencias calificadas y visitantes elegibles a unirse al capítulo. Si No
 4. **Lista 40 contactos*** La lista es para ti. Queremos asegurarnos de que tienes contactos suficientes para poder cumplir con el compromiso anterior. Si No
- ¿Pertenece a otra organización de networking? Ejemplo: Cámara de comercio, clubes de servicio, clubes deportivos: Si No ¿Cuáles? _____
- ¿Has pertenecido a otro capítulo de BNI? Si No ¿Cuál? _____
- ¿En caso de ser trabajador por cuenta ajena, la empresa debe estar enterada y conforme con los tiempos y compromisos. ¿Estás de acuerdo? Si No

V. REFERENCIAS DE NEGOCIOS

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| 1. Nombre: _____ | 1. Nombre: _____ |
| 2. Negocio: _____ | 2. Negocio: _____ |
| 3. Relación de negocios: _____ | 3. Relación de negocios: _____ |
| 4. Puesto: _____ | 4. Puesto: _____ |
| 5. Teléfono: _____ | 5. Teléfono: _____ |
| 6. Email: _____ | 6. Email: _____ |

Al llenar la solicitud para unirme a BNI, ya sea en su formato presencial o en línea, entiendo que seré asignado a un capítulo. Es de mi conocimiento que el crecimiento y éxito de cualquier capítulo es responsabilidad de los miembros. Confirmando que toda la información proporcionada es verdadera y que estará sujeta a los términos y condiciones de la solicitud y de las Políticas, Lineamientos y Código de Ética de BNI. Acepto que en caso de faltar a alguno de estos, mi membresía será cancelada por BNI; sin devolución de cuotas. He leído y entendido las Políticas Generales, las Políticas Administrativas, los Lineamientos del Programa y el Código de Ética de BNI. También estoy enterado de que una vez aceptada mi solicitud, la cuota no es reembolsable, sin excepción.

Firma: _____ Fecha: _____

VI. CÓDIGO DE ÉTICA

Una vez aceptado en BNI, cumpliré con el siguiente Código de Ética durante mi participación en la organización.

1. Proporcionaré servicios de calidad a los precios que he presupuestado.
2. Seré honesto con los miembros y sus referidos.
3. Construiré relaciones de buena voluntad y confianza entre los miembros y sus referidos.
4. Asumiré la responsabilidad de darle seguimiento a las referencias que reciba.
5. Mostraré una actitud positiva y solidaria.
6. Actuaré a la altura de los estándares éticos de mi profesión.

Los estándares profesionales delineados en un código de ética formal de cualquier profesión prevalecen sobre los antes mencionados.

VIII. POLITICAS GENERALES

1. Solo una persona de cada clasificación de BNI puede unirse a un grupo de BNI. Cada miembro solo puede tener una clasificación de BNI en un grupo de BNI.
2. Los miembros de BNI deben representar su enfoque profesional principal.
3. Los miembros de BNI deben llegar puntuales y permanecer durante todo el tiempo de reunión publicado.
4. Una persona solo puede ser miembro de un capítulo de BNI. Un miembro no puede estar en ningún otro programa en el que los miembros tengan el compromiso de pasar referencias.
5. A un miembro se le permiten tres ausencias en seis meses consecutivos. Si un Miembro no puede asistir, deberá enviar un sustituto y no será considerado como ausencia.
6. Se espera que los miembros participen en el grupo de BNI trayendo referencias y/o visitantes calificados.
7. Los visitantes pueden asistir a las reuniones de un grupo de BNI hasta dos veces.
8. Solo los miembros de BNI que hayan completado el Programa de Éxito para Miembros y los Directores/Directores Consultores de BNI pueden realizar presentaciones principales durante las reuniones de BNI.
9. Los permisos de ausencia son posibles bajo ciertas circunstancias atenuantes (por ejemplo, un problema médico extendido que impide que el miembro trabaje) a discreción del Comité de Membresías.
10. Los miembros que deseen cambiar su clasificación de BNI deben entregar una nueva solicitud de membresía para su aprobación.
11. Todas las listas de miembros de BNI tienen el propósito de dar referencias únicamente. Antes de enviar cualquier comunicación de marketing o solicitud de negocios a Miembros de BNI fuera de su grupo o a Directores/Directores Consultores, el destinatario debe dar su consentimiento. El consentimiento debe ser libre, específico, informado e inequívoco.*

*Para mayor información acerca del tratamiento de sus datos personales y de los derechos que puede hacer valer, usted puede tener acceso a nuestro aviso de privacidad completo en el sitio <https://bnimexico.com/es-MX/avisodeprivacidad>. Las Políticas están sujetas a cambios. Todos los cambios a las políticas propuestos deben ser revisados primero por la Junta Internacional de Asesores.

IX. POLITICAS ADMINISTRATIVAS

1. Existe una cuota de registro inicial. Las cuotas son pagadas anualmente o cada dos años. Contacte al Secretario/Tesorero local para conocer las cantidades. Las cuotas pueden pagarse con tarjeta de crédito/débito, transferencia electrónica, cheque o depósitos en efectivo.
2. BNI puede establecer Capítulos en cada ciudad o comunidad con personas interesadas en desarrollar un negocio basado en las referencias. Además, BNI se reserva el derecho de abrir más de un Capítulo por comunidad o ciudad donde la demanda de los servicios de BNI se requieran.
3. Las renovaciones de membresía son aceptadas 30 días antes del día límite. Los Miembros que no paguen antes del primer día del mes son considerados tardíos y se les será asignado un cargo extra. Si las cuotas no son pagadas durante los siguientes 15 días el Miembro será dado de baja de BNI.
4. Las cuotas no son reembolsables. A los Miembros que lo soliciten y que estén en buenos términos, les será dado un certificado de crédito por el tiempo restante, que podrá ser utilizado una vez que se reintegre a un Capítulo.
5. Las cuotas no son transferibles de una persona a otra a menos que pertenezcan a la misma compañía.
6. BNI tiene una estricta política en cuanto a cheques rebotados. Un Miembro tiene tres días laborales para contactar a las oficinas de BNI y resolver el asunto. Los cheques rebotados que no sean resueltos en este periodo de tiempo serán archivados. A todos los cheques rebotados se les cobrará 250 pesos de multa. Si un Miembro presenta un cheque sin fondos por segunda ocasión, será dado de baja inmediatamente.
7. BNI es un servicio de mercadotecnia ofrecido por BNI Global LLC, BNI o cualquiera de sus franquicias se reservan el derecho de discontinuar la participación de un Miembro en este programa.
8. Un Miembro que solicite una transferencia a un nuevo Capítulo, deberá llenar otra solicitud para que la revise el Comité de Membresías del nuevo Capítulo. Además, si al Miembro le quedan menos de 12 meses de membresía, deberá hacer un pago de renovación. En caso de que tenga más de 12 meses de membresía, no se requerirá una inversión adicional. Una vez aceptado en el nuevo Capítulo, el crédito del Capítulo anterior será tomado en cuenta en su nueva membresía, así como el tiempo de renovación, si aplica.

REFERENCIAS Y NETWORKING S.A. de C.V., en adelante BNI MÉXICO, con domicilio ubicado en Calle Patinadores 105, Colonia Punto Verde, León, Guanajuato, Código Postal 37298, utilizará sus datos personales recabados para: Proporcionarle la información que requiere para formar parte de la organización, y para que en caso de que decida formar parte de BNI MÉXICO se le pueda otorgar la calidad de miembro y proporcionarle todos los servicios y beneficios de unirse a la organización de empresarios más grande a nivel mundial; organizar los capítulos bajo los cuales opera la organización; comunicarle cambios y actualizaciones básicas dentro de la organización; capacitación; captar referencias de negocios e invitarlo a participar en los eventos que BNI MÉXICO lleva a cabo como parte de la finalidad de la organización, así como comunicarle información relacionada con la organización de los mismos en caso de que usted desee participar; para mantener contacto con usted y estar en posibilidad de darle seguimiento continuo y respuesta inmediata en situaciones que así lo ameriten; para informarle puntualmente del estado que guarda su membresía; para proporcionarle información relevante respecto de su desempeño como miembro de BNI MÉXICO; para informarle de cambios de cualquier tipo en relación con la metodología o las políticas de BNI MÉXICO; para evaluar su nivel de satisfacción como miembro de BNI MÉXICO; para brindarle el apoyo y los canales de comunicación adecuados para brindarle atención y solución a sus inquietudes y quejas; para proporcionarle capacitación y retroalimentación continua; para proporcionarle información relacionada con BNI MÉXICO que usted desconozca o solicite de manera particular; informarle y mantenerlo actualizado sobre eventos; para proporcionarle información estadística respecto del desempeño de los distintos capítulos de BNI MÉXICO y a nivel mundial; para proporcionarle información respecto de las reuniones de los diversos capítulos de BNI MÉXICO y a nivel mundial; para dar una referencia o recomendación y propiciar negocios y para efectos administrativos, estadísticos, de cobranza y de análisis y planeación estratégica.

VII. PROCESO DE SOLICITUD

1. Un visitante puede asistir un máximo de dos ocasiones al capítulo.
2. El prospecto a miembro llena esta solicitud y la entrega al Comité de Membresías.
3. El Comité de Membresías realiza el proceso de revisión y entrevista y le notifica al prospecto acerca de la aceptación o rechazo de su solicitud, antes de la siguiente junta.
4. Una vez realizado el pago, el Presidente da la bienvenida al nuevo miembro durante la siguiente junta del capítulo.