

Manual de formación

Cómo pedir referencias

¿Cómo pedir referencias a tus compañeros y no morir en el intento?



GANa3 no es solo para presentarnos, es para generar negocio a través de las recomendaciones.

Pero aquí hay un reto: muchos socios no saben cómo pedir referencias de forma clara.

El resultado suele ser:

- Piden en general ('cualquier cliente me vale') → nadie piensa en nadie.
- No piden nada → pierden oportunidades.
- No lo hacen de forma confusa → el grupo no sabe cómo ayudar.

Hoy os voy a dar una receta simple y accionable para pedir referencias con eficacia, sin miedo y sin incomodidad.

Recordad: pedir referencias no es pedir un favor, es abrir la puerta a que los compañeros os ayuden.

Contenido

La preparación	¡Error! Marcador no definido.
La estructura de la reunión	¡Error! Marcador no definido.
Parte 1: Presenta tu negocio (10–12 min)	¡Error! Marcador no definido.
Parte 2: Escucha el negocio del otro (10–12 min)	5
Parte 3: El cierre conjunto (6 min)	6
Reglas de oro	7

Receta simple

Paso 1: Cambia la mentalidad

Pedir referencias no es molestar.

Al contrario, cuando lo haces bien, le das a tu compañero la oportunidad de quedar bien recomendándote.

- Ejemplo convencional :
Si sabéis de alguien, pasádmelo. → Inseguro, poco concreto.
- Ejemplo GANa3 :
Si conocéis a un gerente de hotel en Cádiz que quiera reducir costes, me encantaría que me lo presentarais.

Clave: pedir no es rogar, es facilitar que te recomienden.”

Cambia la mentalidad
Pedir referencias no es molestar

cuando lo haces bien, le das a tu compañero
la oportunidad de quedar bien recomendándote

Ejemplo ❌
'Si sabéis de alguien, pasádmelo.' → Inseguro, poco concreto.

Ejemplo ✅
'Si conocéis a un gerente de hotel en Cádiz que quiera reducir costes, me encantaría que me lo presentarais.'

Pedir no es rogar, es facilitar que te recomienden

Paso 2: Sé específico

La especificidad activa la memoria del grupo.

Ejemplo convencional :

‘Busco restaurantes.’ → Nadie piensa en ninguno.

Ejemplo GANa3 :

‘Busco restaurantes en Cádiz con más de 20 empleados que quieran mejorar su gestión financiera.’

Ejemplo convencional :

‘Cualquier cliente me sirve.’

Ejemplo GANa3 :

‘Me interesa conocer abogados especializados en herencias que trabajen en despachos de al menos 5 personas.’

☞ Clave: cuanto más concreto seas, más fácil que alguien diga: ‘Yo conozco justo a esa persona.’”



Parte 2: Escucha el negocio del otro (10-12 min)

Haz preguntas que abran puertas:

‘¿Cuál es tu cliente ideal?’

‘¿Qué problemas resuelves más a menudo?’

‘¿En qué proyecto te encantaría colaborar con alguien?’

Ejemplo malo:

Mirar el reloj o interrumpir para hablar de ti.

Ejemplo bueno:

Escuchar con atención, tomar notas y mostrar interés genuino.



Parte 3: El cierre conjunto (6 min)

Resume lo que entendiste.

“Me queda claro que ayudas a restaurantes a reducir costes de personal con tu software.”

Piensa en un contacto o recurso útil.

“Conozco a un gerente de hotel que justo tiene ese problema, puedo presentárosllo.”

Explora colaboración directa.

“¿Y si preparamos juntos un taller para empresas familiares?”

Acordad un siguiente paso.

Ejemplo malo:

‘Encantado, ya hablamos.’ → Se queda en nada.

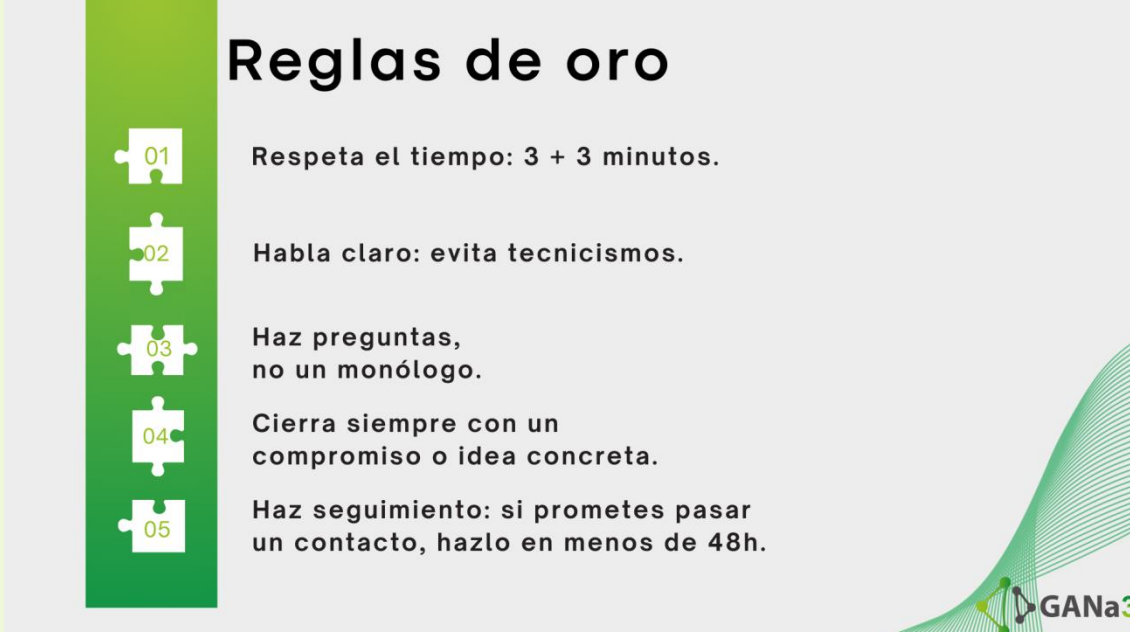
Ejemplo bueno:

‘Te paso mañana el contacto de mi cliente y la semana que viene hablamos de ese taller conjunto.’



Reglas de oro

1. **Media hora máximo.** Si os alargáis, perdéis enfoque.
2. **Respetar turnos:** primero tú, luego él, sin interrumpir.
3. **Apunta compromisos:** lo que se promete se cumple.
4. **Sé específico:** no digas “te presentaré a alguien”, di “mañana te paso el contacto de Luis, dueño del restaurante X.”
5. **Haz seguimiento:** después del encuentro, cumple lo acordado y coméntalo en la reunión semanal.



Reglas de oro

- 01 Respetar el tiempo: 3 + 3 minutos.
- 02 Habla claro: evita tecnicismos.
- 03 Haz preguntas, no un monólogo.
- 04 Cierra siempre con un compromiso o idea concreta.
- 05 Haz seguimiento: si prometes pasar un contacto, hazlo en menos de 48h.

GANa3

Un *Encuentro para GAN-ar* no es un café social, es una semilla de colaboración.

En 30 minutos bien aprovechados puedes descubrir un aliado, un cliente o una oportunidad de oro.

Recordad la receta: **prepara, escucha, conecta y cierra con un siguiente paso.**

Si todos lo aplicamos, el grupo crecerá no solo en número, sino en resultados reales.