

DOSSIER G.A.I.N.S. · REUNIONS 1 A 1 DE BNI

Javi Polinario

El consultor de l'empresari saturat

Consultoria estratègica per a empreses, especialitzada en CEO saturats que volen que el seu negoci funcioni sense dependre'n constantment.

ÍNDEX

01 Sobre mi

02 Sobre el meu negoci

03 Com em pots ajudar

04 Com et puc ajudar

05 En parlem?

Capítol 01

Sobre mi

Abans que consultor, soc periodista, emprenedor i pare. Això és el que m'ha portat fins aquí.

La meva història

20 anys d'ofici. Els últims 6, amb Nexalios.

ELS ORÍGENS

Periodista

Vaig començar en mitjans de comunicació, cobrint notícies i elaborant continguts. Allà vaig aprendre a preguntar, escoltar i explicar les coses amb claredat.

PEL MEU COMPTE

Comunicació i màrqueting

Vaig fer el salt com a autònom en comunicació corporativa i màrqueting digital, primer amb projectes de xarxes socials i blogs.

NEXALIOS

Jornada i mitja

Vaig engegar Nexalios a jornada completa mentre mantenia mitja jornada com a assalariat. Jornada i mitja cada dia? Es pot fer, però només durant un temps.

EL PUNT D'INFLEXIÓ

Dues visites a l'hospital

Vaig ser dues vegades a l'hospital, per motius diferents. Totes dues vegades vaig arribar a la mateixa conclusió: havia de delegar. Va ser el millor que em podia passar.

L'APRENENTATGE

Aprendre a delegar

Vaig canviar de mentalitat, em vaig deixar acompanyar per una consultora i vaig documentar cada procés. Avui la meva empresa està sistematitzada i ja no depèn de mi.

AVUI

Consultoria estratègica

El que vaig aprendre pel camí és avui el Mètode Nexalios™. Vaig reorientar l'empresa per ajudar altres CEO a deixar de ser imprescindibles abans que els passi el mateix.

Per això avui ajudo els altres a no viure així. No parlo de teoria: parlo d'una cosa que he viscut.

El meu perfil G.A.I.N.S.

La metodologia de BNI per conèixer-nos de debò: objectius, èxits, interessos, xarxes i habilitats.

G

Objectius · Goals

PROFESSIONAL

Que el 2027 el 70 % dels meus clients arribi a través de BNI. Dit d'una altra manera: que cada membre del grup sàpiga reconèixer un CEO saturat quan el tingui al davant.

PERSONAL

Acabar el MBA en Direcció d'Empreses. Me'n queden sis mesos.

A

Èxits · Accomplishments

PROFESSIONAL

Aconseguir que la meva pròpia empresa deixés de dependre de mi. Em va costar: vaig haver de canviar de mentalitat, deixar-me acompanyar per una consultora i documentar cada procés.

PERSONAL

Formar una família amb la Bea i ser el pare de la Gala. És el meu millor projecte i el motiu pel qual defenso que un CEO també té dret a tenir tardes.

I

Interessos · Interests

PROFESSIONAL

La direcció estratègica i l'organització d'empreses: com fer que funcionin amb sistemes i no a força de l'esforç de l'amo. M'apassionen el Lean i la neuroproductivitat.

PERSONAL

Salvador Dalí, la lectura, els pòdcasts i l'humor absurd: Nadie sabe nada, La que se avecina, Muertos S.L. i gairebé qualsevol monòleg.

N

Xarxes · Networks

PROFESSIONAL

PIMEC, Empresas de Vanguardia, Federació d'Empresaris del Gran Penedès (FEGP), Col·legi de Periodistes de Catalunya, Asociación Española de Comunicación Científica i BNI BCM Negocis.

A «Com et puc ajudar» t'explico com et poden ser útils aquestes xarxes.

PERSONAL

L'Associació de Famílies d'Alumnes (AFA) de la llar d'infants Tres Pins, a les Roquetes (Sant Pere de Ribes).

S

Habilitats · Skills

PROFESSIONAL

Trec del cap del CEO el que només sap ell i ho converteixo en processos que l'equip pot seguir: és el meu ofici de periodista aplicat a l'empresa. I faig fàcil el que és complicat: faig tallers d'intel·ligència artificial per a gent gran. Si els ho sé explicar a ells, també ho sabré explicar al teu equip.

PERSONAL

Investigar i escriure. Soc autor de quatre llibres: dos de divulgació científica i dos de gestió d'empreses.

El meu costat personal

Perquè la conversa no sigui només de negocis.

La meva passió	La meva família: un equip de tres, amb la Bea i la Gala (2024).
On visc	A Sant Pere de Ribes, des de fa 42 anys. Però he viscut a Tarragona, Reus, Vilanova i la Geltrú i Arbeca.
Animals	M'encanten, tot i que no en tinc.

TEMES PER TRENCAR EL GEL

Dalí

Una cosa que gairebé ningú sap: tinc més de 200 llibres de Dalí o sobre Dalí.

Humor

Si a tu també et fa riure l'humor absurd, ja tenim tema per a una bona estona.

Llegir i escoltar

Llegeixo, escolto pòdcasts i escric. Divulgar és la meva manera d'ordenar el que aprenc.

LA MEVA FÓRMULA PER A L'ÈXIT

“No tenir por. La por posa murs al que ha de venir. També a delegar.”

Capítol 02

Sobre el meu negoci

Què faig, quin problema resolc i per a qui treballo.

Què és Nexalios?

Treballo amb empresaris saturats, persones el negoci de les quals funciona, fins i tot creix, però que s'han convertit en el centre de tot i no saben com aturar-se.

Aquesta dependència té un preu: els treu temps per pensar en l'empresa i els passa factura en la salut i en la família.

Amb el Mètode Nexalios™ els ajudo a sortir de l'operativa i a delegar processos i tasques. Així recuperen el temps, la llibertat i la salut que havien perdut.

SEU

Sant Pere de Ribes (Barcelona)

ÀMBIT

Tot Espanya

IDIOMES

Català i castellà

EXPERIÈNCIA

20 anys d'ofici, 6 amb Nexalios

El Mètode Nexalios™

Un procés d'acompanyament estratègic per a empresaris atrapats en el remolí del dia a dia, que senten que l'empresa depèn massa d'ells.

AVUI

- Tot passa per ells
- Apaguen focs cada dia
- L'empresa depèn de la seva presència

EL QUE TREBALLEM JUNTS

- Guanyar temps
- Ordenar el negoci
- Delegar millor
- Que l'equip guanyi autonomia

EL RESULTAT

- Tornen a pensar, decidir i dirigir
- Recuperen temps per descansar i cuidar-se
- Gaudeixen de la seva vida personal i familiar

Els meus serveis

SERVEI PRINCIPAL

Mètode Nexalios™

Perquè el CEO deixi de ser imprescindible a la seva pròpia empresa.

SERVEIS COMPLEMENTARIS

Acompanyament estratègic a emprenedors

Per impulsar un negoci a partir de cinc palanques:

Vendes · Màrqueting · Equip · Direcció · Finances

Consultoria estratègica

Com a complement del mètode, com a continuïtat per consolidar els resultats.

Màrqueting i comunicació

El meu origen professional, disponible com a servei complementari.

El meu perfil TOPS

El meu client, el moment en què em necessita, el que li ofereixo i qui me'l pot acostar.

T

TARGET

Client ideal

CEO de pime amb un equip petit. A l'empresa li va bé i ha crescut, però de manera casolana: són pocs, ho fan tot entre tots i ell és al centre, saturat. I ha decidit que ho vol canviar.

O

OCCASION

Moment d'activació

Ha arribat a un punt d'inflexió en què sent que no pot continuar així:

- La salut li ha donat un avís.
- Ha tingut un fill o una filla i vol canviar els horaris per dedicar temps a la família.
- L'empresa creix i se li escapa de les mans.

P

PRODUCT

Servei estrella

El Mètode Nexalios™: acompanyament estratègic perquè el CEO guanyi ordre, claredat i capacitat de direcció. Amb menys pressió i més marge per créixer. I, sobretot, amb temps per dirigir bé l'empresa, per cuidar-se i gaudir de la família.

S

STRATEGIC PARTNER

Cercle de poder

Gestories i assessories fiscals i laborals, corredors d'assegurances d'empresa i comercials B2B.

Preguntes sobre el meu negoci

Com veig el meu negoci d'aquí a cinc anys?

Dedicat només a consultoria estratègica d'alt valor: menys clients i transformacions més profundes.

Com penso arribar-hi?

Guanyant visibilitat, credibilitat i relacions de confiança. BNI és una peça clau d'aquest pla.

MÉS PREGUNTES

Qui ha estat el meu millor client i com va arribar?
Un col·legi professional sanitari. Va arribar a través del meu soci.

Com aconsegueixo la majoria dels meus clients?
Pel boca-orella. Per això soc a BNI.

De quins sectors són la majoria dels meus contactes?
De serveis professionals.

Intercanviem contactes?
Encantat. Digues-me a qui busques tu.

Testimonis

Tres persones que han treballat amb mi ho expliquen en vídeo.

José Ramón Paredes
Mira el vídeo

Dolors Adamuz
Mira el vídeo

David Solans
Mira el vídeo

Escaneja el codi o fes clic a l'enllaç

Capítol 03

Com em pots ajudar

Quin tipus de referències busco i com reconèixer-les en una conversa.

A qui busco?

HA DE COMPLIR DOS CRITERIS:

1. Un CEO de pime amb un equip petit, l'empresa del qual ha crescut però continua funcionant d'una manera massa dependent d'ell.

2. Comença a reconèixer que necessita canviar la seva manera de treballar i d'organitzar el negoci.

Com reconèixer-lo?

Si sents alguna d'aquestes frases, pensa en mi.

TOT DEPÈN D'ELL

«Si jo no hi soc, res no funciona.»

«El meu equip m'ho pregunta tot.»

«No em puc posar malalt.»

SENSE TEMPS NI VIDA

«Vacances, jo? Sí, home!»

«Contesto correus a les onze de la nit.»

«Els caps de setmana són per posar-me al dia.»

EMPRESA ESTANCADA

«Facturem el mateix que fa tres anys, perquè no puc sortir a vendre.»

«Tinc mil idees i no en puc posar cap en marxa.»

«He contractat més gent i tinc més feina que abans.»

CANSAMENT I GANES DE CANVI

«No arribo a tot.»

«La meva parella em mata.»

«Treballo dotze hores.»

«No puc continuar a aquest ritme.»

Quan hi ha encaix

És una bona referència si...

- Reconeix que tot depèn d'ell.
- Sap que així no pot continuar.
- Està obert que algú l'ajudi.
- Està disposat a dedicar-hi temps.

Encara no és el moment si...

- Encara no veu el problema.
- Creu que és normal i que no té solució.
- No vol ajuda externa: prefereix continuar sol.
- Busca alguna cosa ràpida i barata.

No és una qüestió de bons o mals clients, sinó de moment. Quan aquella persona estigui preparada, estaré encantat de parlar-hi.

Els meus connectors ideals

Professionals que, per la seva feina, tracten cada dia amb empresaris.

Gestories i assessories fiscals · **Assessories laborals i RH** · **Corredors d'assegurances d'empresa** · **Comercials B2B** · Advocats mercantils · Consultors d'altres àmbits (IT, finances, RH) · Notaris · Associacions empresarials i gremis · Implantadors d'ERP i CRM · Psicòlegs d'empresaris

Prioritari

Com em pots presentar?

Si et diuen «ja tinc un coach, un consultor o un mentor», pots respondre així:

> El teu coach t'ajuda a pensar. El Javi t'ajuda a deixar anar. No et dona consells i se'n va: treballa amb tu, colze a colze, fins que l'empresa funciona sense que hagis de ser a tot arreu. Se centra en la teva agenda, el teu equip i els teus colls d'ampolla perquè el negoci avanci sense que hagis de ser a tot arreu. Amb un mètode estudiat i estructurat.

CONEIXES UN EMPRESARI QUE SEMPRE DIU QUE VA A TOPE? POTSER HAURÍEM DE PARLAR.

Pensa en l'última persona que et va dir “ja quedarem, que vaig a tope”. Aquella persona necessita parlar amb mi. Presenta'ns.

Capítol 04

Com et puc ajudar

El networking funciona en les dues direccions. Això és el que jo et puc aportar.

Ja ho saps, Givers Gain®, valor nuclear.

01 Et connecto amb persones
A través de la meva trajectòria i de les meves xarxes, puc explorar amb tu possibles connexions amb persones, empreses i col·laboradors.

02 T'aporto una mirada estratègica
La meva experiència en empresa, comunicació, organització i direcció et pot ajudar a contrastar una idea o a veure una situació des d'un altre angle.

03 Busquem oportunitats junts
Compartim objectius, identifiquem necessitats i explorem com podem col·laborar.

Els meus àmbits de connexió

ÀMBIT PROFESSIONAL ACTUAL

- Empresa i emprenedoria
- Comunicació i mitjans
- Institucions i entitats
- Associacions empresarials i networking
- Màrqueting

LA MEVA EXPERIÈNCIA ANTERIOR

- Universitat i docència
- Divulgació i formació
- Recerca i ciència
- Edició i publicacions

Són els entorns on em moc. No prometo contactes concrets: explorem junts si hi ha una connexió que tingui sentit.

Les meves xarxes professionals

Organitzacions de les quals formo part i on em relaciono.

PIMEC

Empresas de Vanguardia

Federació d'Empresaris del Gran Penedès (FEGP)

Col·legi de Periodistes de Catalunya

Asociación Española de Comunicación Científica

BNI BCM Negocis
Coordinador de Relacions Públiques

A qui busques? En què et puc ajudar?

Explica'm quin professional, empresa, contacte o oportunitat estàs buscant a través del formulari de la versió en línia.

Ves al formulari

Capítol 05

En parlem?

Reserva una reunió 1 a 1, comparteix una oportunitat o, simplement, seguim en contacte.

Reserva una reunió 1 a 1
Tria el dia i l'hora que et vagin millor a la meva agenda en línia.
Obre l'agenda

On em pots trobar

Javi Polinario
Web personal, xarxes i newsletter
javipolinario.com LinkedIn Instagram X Newsletter NEXO

Nexalios
Web i xarxes de Nexalios
nexalios.com LinkedIn Instagram Facebook X

El meu perfil a BNI
Perfil públic de membre
BNI

BNI BCM Negocis
El meu grup a BNI Barcelona Mediterrani
bnibcm.com LinkedIn

Avís legal i Política de privacitat

Conèixer-nos és el primer pas.
Cada reunió 1 a 1 és una oportunitat per saber a qui busquem i com ens podem ajudar. T'espero.

javi@nexalios.com