

**Cambrà de Comerç** Nova consultoria comercial per a Pimes

Reportatge

# Pioners en el nou comerç

**PRÀCTICA** • El nou servei de consultoria pretén ajudar a reorganitzar les estructures comercials per augmentar les vendes **ACORD** • Barna Consulting Group col·laborarà amb la Cambrà de Comerç local

C. Farrés  
SABADELL

**D**es d'aquesta setmana les empreses de la Cambrà de Comerç que vulguin rebre un servei de consultoria comercial per aplicar les noves estratègies de màrqueting del segle XXI podran participar al programa "Com vendre més i millor", en marxa des d'aquest dijous. Com a novetat, cal destacar que es tracta de la primera iniciativa d'aquestes característiques destinada a Pimes mitjanes que existeix a tot l'estat, ja que fins ara serveis com el que ara ofereix la Cambrà només es donaven en grans superfícies comercials.

"A més de fer la diagnosi de la seva situació, també s'ajuda a enfocar de nou les seves estructures comercials, una ajuda pràctica", va explicar el president de Barna Consulting, el soci de la patronal comercial en aquesta aventura, i prestigiós professor de IESE, Cosimo Chiesa. Ell també va ser l'encarregat de parlar davant unes 300 persones sobre les estratègies de màrqueting del segle XXI en una conferència a l'entorn del tema "Lideratge comercial en èpoques d'incertesa". Tal com Chiesa va afirmar, "el problema actual és que tenim una profunda crisi de lideratge".

## Claus per liderar

En aquest sentit, el professor va posar d'exemple "d'empreses els caps de les quals no han explicat mai la situació real del negoci i de la nit al dia es troben amb un ERO",



## Cosimo Chiesa

escollit al responsable de formació de la Cambrà de Comerç de Sabadell, Joan Valls, qui anunciava un conveni de col·laboració entre les dues entitats ■ C.F.

un fet que per a ell només provoca una alegria "pels venedors de Prozac". Segons la seva valoració, ara el que es necessita és "sinceritat i transparència" per sortir de l'actual situació de crisi, amb líders "que facin més feina i demostrin l'austeritat estrenyent-se el cinturó".

Igualment, va deixar clar que "tallar la formació o la despesa de publicitat perquè tothom conegui la nostra feina ben feta són mesures que poden portar a la desaparició de

l'empresa". Chiesa va afirmar que cal reorganitzar les estructures per fer-les més competitives passant dels "venedors de producte o col·locadors" a "professionals de vendes" i reorientar el comerç cap al client "amb una centraleta que funcioni, que tornin les trucades, etc."

Pel professor del IESE, qui va assegurar que "els gurus em fan mal de panxa", la part més dura d'aquest procés de transformació empresarial és la del líder. Les 10 re-

comanacions que va oferir a l'auditori es resumien en una pregunta: "Tu vols ser un gestor o un líder?", una "persona que aconsegueix que la gent faci el vol perquè el vaixell continuï navegant, es preocupa per les persones i ells li atorguen la seva confiança". Pel que fa a les noves estratègies de consum promogudes per l'estalvi, Chiesa va pronosticar que "algunes d'aquestes no seran conjunturals", com l'hàbit de comprar ara marques blanques. ■

300

**persones.** La conferència del professor Cosimo Chiesa a la Cambrà de Comerç va tenir tant èxit que es va acabar fent a l'hotel Verdi, sinó els assistents no haguessin cabut a l'auditori de l'entitat.

10

**claus d'èxit.** Chiesa va oferir 10 recomanacions per aconseguir ser un bon líder, que es resumien en la diferenciació de lideratge o gestió de l'empresa.