

WEBS


www.comarcalia.com
LA WEB SOCIAL DE CATALUNYA

Comarcàlia és un portal obert al món, 100% català, concebut i adreçat al conjunt de la societat i estructurat per comarques. Les empreses i els autònoms amb seu social o sucursal a Catalunya poden formar part del directori d'empreses i utilitzar la borsa de treball del portal per trobar personal. De la mateixa manera, els consells comarcals, ajuntaments i entitats disposen d'un espai web propi pensat com una eina de comunicació exterior. El directori de Comarcàlia ja té més de 3.000 empreses, 900 ajuntaments, prop de 4.500 currículums i 27 ofertes de treball. L'usuari pot fer una cerca temàtica o bé per comarques. Actualment Comarcàlia està disponible en català, espanyol, francès, italià, anglès i alemany.


www.facebook.com/pages/B30
LA 'B30' AL FACEBOOK

L'objectiu de la iniciativa és crear una xarxa de lectors, promotors, periodistes i col·laboradors de la publicació, per generar debat i difondre les novetats.


www.castellbisbalconecta.com
CASTELLBISBAL CONECTA

Fruit de la iniciativa de diverses empreses i negocis de la població, s'ha creat el portal per fomentar el comerç i les relacions entre Castellbisbal i poblacions properes.

D'INTERÈS


'Lideratge comercial en èpoques d'incertesa'
EL PROFESSOR DE L'IESE, COSIMO CHIESA, A LA CAMBRA DE SABADELL

El prestigiós professor de l'IESE i president de la consultora Barna Consulting Group, el Dr. Cosimo Chiesa, pronunciarà, el dia 14 d'octubre, a partir de les 18 h, una conferència a la Cambra de Comerç de Sabadell, a l'entorn del tema *Lideratge comercial en èpoques d'incertesa*. Serà la primera vegada que Chiesa participa a Sabadell en una sessió d'aquestes característiques, on incidirà en les noves estratègies comercials i en altres metodologies per aplicar per tal d'aconseguir una gestió comercial que doni valor als actuals clients i permeti captar-ne i retenir-ne de nous.

Estratègies comercials

Precisament, la consultora Barna Consulting Group, líder en gestió comercial i articulació d'equips de vendes, serà l'encarregada de coordinar un nou programa que promou la Cambra: *Com vendre més i millor*. En aquest sentit, des de la Cambra de Comerç s'insisteix que la gestió comercial i de màrqueting esdevé una activitat clau que cal organitzar de manera innovadora i eficient, amb pràctiques actuals que ja utilitzen les grans empreses.

Un ponent de prestigi

Cosimo Chiesa di Negri és el fundador i el president de Barna Consulting Group des del 1985. Anteriorment havia estat subdirector general i conseller de Starlux, S.A a Espanya i subdirector general i conseller del Grup Martini & Rossi, S.A a Espanya i Portugal. És un consultor destacat dins el Top Ten en *management international*, especialitzat en temàtiques comercials i direcció de vendes, màrqueting relacional, fidelització de clients i *coaching* directiu. Ha publicat quatre llibres: *Fidelitzando para fidelizar: Cómo dirigir, organizar y motivar a nuestro equipo comercial, CRM. Las cinco pirámides del marketing relacional, Vender es mucho más i Dirigir vendedores es mucho más*.

LEONOR GARCIA MONTOLIU
 ASSESSORA COMERCIAL

AVUI: CAL VENDRE O AJUDAR A COMPRAR?

om es dedueix de la pregunta, em refereixo a la venda en establiments, és a dir, quan el client ja és dins de la botiga. Els millors experts en la matèria han publicat estudis generals sobre els motius de canvi d'establiment de compra dels clients, en els quals una de les dades més rellevants és que més del 60% dels clients afirma canviar d'establiment de compra quan no els agrada el tracte rebut. Resulta sorprenent que la raó d'abandonament més poderosa sigui la relació humana amb què s'hagi desenvolupat la transacció comercial, tenint en compte que avui tothom té informació al seu abast.

SI ANALITZEM EL CAS, VEUREM QUE TENIM LA POSSIBILITAT D'EXERCIR UN CONTROL GAIREBÉ TOTAL I ABSOLUT DE LA SITUACIÓ, a través d'atendre-la amb molta psicologia; per tant, resulta imprescindible, encertar-la "amb cada client". La paradoxa meravellosa del bon venedor afirma: "Gaudeixo més i aconseguixo més èxits quan deixo d'intentar aconseguir el que vull i ajudo altres persones a aconseguir el que elles volen". Així doncs, es tracta de desenvolupar la nostra activitat de vendes, de manera que ens permeti conèixer el que realment desitja el nostre client, fer que aquest se senti bé amb nosaltres. És a dir, haurem d'exercir de psicòlegs i actuarem de forma camaleònica, ja que cada client és únic.

Avui, cal oblidar-se de desenvolupar la venda basant-nos únicament en els interessos del comerciant; en el que ens interessa vendre aral (sigui per excés d'estoc o perquè ens dona més marge) i cal vendre pensant que a mitjà i llarg termini la satisfacció del client és el generador de la seva continuïtat. Ningú no vol tornar a comprar en un lloc on se sent pressionat a comprar, on no se l'escolta, on se sent ignorat i sembla que molesti. No us ha passat mai haver d'interrompre la conversa de dos venedors perquè us atenguin i tot seguit rebre una mirada fulminant?

leonor_garcia@garciamontoliu.com

La veu dels empresaris

Sant Cugat empresarial
 associació

C/ Vil·la, 164 C/ de Avinyó, 143 08173 - 90
 08173 Sant Cugat del Valles (Barcelona) gerencia@santcugatempresarial.com
 www.santcugatempresarial.com