

La Cambra veu oportunitats per a qui canviï i es renovi

■ Ha adequat la seva oferta de consultoria i formació per facilitar l'adaptació de les empreses al nou model econòmic i empresarial dels propers anys ■ El màrqueting comercial és la gran aposta

J.G.
SABADELL

La Cambra de Comerç de Sabadell ha presentat una nova estratègia formativa amb l'objectiu que les empreses de la demarcació puguin assolir les noves oportunitats de negoci que s'obriran en el futur. Després d'un període de temps molt difícil per a les empreses, apunten des de la Cambra que "s'obre ara una etapa d'una certa i lenta normalització, però en la que serà absolutament necessari introduir canvis i estratègies diferents per poder adaptar-se amb èxit a la nova realitat econòmica". Per això, la Cambra de Comerç de Sabadell, sota la coordinació de l'Àrea de Formació i Consultoria, ha dissenyat una oferta "que facilitarà a les empreses aquest trànsit i posarà al seu abast els mitjans i coneixements necessaris per assolir els seus objectius".

Tal i com ha indicat Joan Valls, director de l'Àrea, "anem cap a un model diferent al que hem viscut fins ara i davant d'aquesta nova realitat, s'imposen també plantejaments i estratègies diferents. Qui sigui capaç de fer-ho, té garantit l'èxit".

Si en aquest exercici la Cambra centra bona part dels seus esforços en pro-



Joan Valls, responsable de l'àrea de formació a la Cambra de Comerç de Sabadell, al seu despatx ■ CRISTINA FARRÉS

Frases

“Anem cap a un model diferent al que hem viscut fins ara i s'imposen estratègies diferents”

Joan Valls
ÀREA FORMACIÓ DE LA CAMBRA

“Tornarem a créixer, però ho farem de forma diferent i amb un nou model econòmic i empresarial”

Joan Valls
ÀREA FORMACIÓ DE LA CAMBRA

grames i cursos formatius relacionats amb el finançament i organització de les empreses, a partir d'ara s'incorpora com a prioritat

el màrqueting comercial. Precisament aquest serà un element clau per al futur desenvolupament empresarial. Per això, la

Cambra presenta una àmplia oferta de programes per desenvolupar noves estratègies comercials orientades a captar i retenir clients i, per tant, a vendre més i millor. Per poder desenvolupar aquesta estratègia, la Cambra té el suport i la col·laboració de "partners" molt importants avui dia com ESADE o Barna Consulting Group.

Vendre més i millor
Entre les iniciatives que es duran a terme destaquen el Programa *Com vendre*

més i millor, el Programa de Direcció Estratègica en Màrqueting d'ESADE, els Cursos de Gestió Comercial i la sessió informativa del dia 14 de setembre de 2009 passat.

Segons Valls, "tornarem a créixer, però ho farem de manera diferent a com ho hem fet fins ara i amb un nou model econòmic i empresarial. Les oportunitats hi seran, però caldrà aprofitar-les i, per fer-ho, res millor que estar al dia, amb mentalitat oberta i amb els coneixements adients". ■