



El grupo, en la Cecot, tras soltar los globos, ya muy altos. RICARD DOMÈNECH

EL CLUB DE MARKETING CELEBRÓ SU 2.º ANIVERSARIO

## Suelta de 500 globos con recetas contra la crisis en Cecot

> **Los asistentes realizaron técnicas para presentarse y mejorar los contactos**

Josep Lluís Alonso

Una suelta de quinientos globos de colores fue el acto culminante del segundo aniversario que ayer celebró el Club Cecot de Màrqueting i Vendes. No fue obra de un grupo preso de una repentina regresión infantil, sino una forma original y divertida de fomentar el optimismo empresarial, promovida por Antoni Estruch, coach e instructor del Institut Dale Carnegie, que dirigió la sesión.

Los participantes -unos setenta- ataron a cada globo dos tarjetas: en una, escribieron una idea "anticrisis", una manera positiva y optimista de encarar estos tiempos difíciles en la empresa; la otra, ya impresa, llevaba el teléfono, e-mail y blog del Club, destinado a las personas que encuentren el mensaje. En la tarjeta, se les pide que comuniquen dónde la han encontrado y que dejen, si quieren, sus propias ideas anticrisis. Esta acción ya la había trabajado el Club en una sesión anterior en la que los participan-

tes habían dado sus recetas contra la crisis, algunas de las cuales volaron ayer hasta muy arriba. Quizás no sabremos si son efectivas, pero siempre podrán decir que son ideas de altos vuelos. El propósito no fue otro que intentar generar optimismo en el ámbito empresarial.

Esta acción fue, casi, el colofón del segundo aniversario celebrado por este colectivo. Constituido hace dos años, cuenta hoy con 560 miembros de empresas asociadas. Se ha caracterizado por ser una plataforma que da ideas muy programáticas para que las pymes puedan tener herramientas y conocimientos prácticos de aplicación de marketing.

**DINÁMICAS DE GRUPO** Precisamente antes de la suelta de globos, los participantes celebraron dos dinámicas de grupo para presentarse en público y presentar la empresa, empatizar con los demás y aprovechar las ocasiones para hacer "networking". La sesión llevaba el expresivo título de: "Estás en un acto público, no conoces a nadie, te interesa darte a conocer, pero no sabes por dónde empezar". Para saber cómo hacerlo, Estruch explicó las "Reglas de sintonía inteligente" y "Los 5 pasos". Reglas y pasos que, naturalmente, los asistentes desarrollaron "in situ" para ir practicando.