

Se corresponde con el "Para poner en práctica" de la página 470

Un nota de prensa triunfalista de Conservas del Norte que de por sí es una barrera a la comunicación

La empresa de conservas de pescado, Conservas del Norte, tradicionalmente ha vendido toda su producción a una cadena llamada Grandes Almacenes, y por lo tanto no ha tenido problemas de comercialización. En fechas la citada cadena ha roto el acuerdo con Conservas del Norte por lo que la empresa conservera ha tenido que enfrentarse por primera vez a la comercialización de sus productos. Para hacer frente al nuevo reto ha nombrado como director de comunicación al antiguo responsable de la cadena de producción. Éste tiene un amplio conocimiento de los productos pero la verdad es que la comunicación es algo nuevo para él. El primer cometido del nuevo responsable de comunicación se concreta en la elaboración de una nota de prensa. En ella tiene que explicar la nueva situación que debe afrontar la empresa, tras dejar de fabricar en exclusiva para Grandes Almacenes.

El resumen del primer borrador de la nota de prensa es el siguiente: "Conservas del Norte ha roto su acuerdo con Grandes Almacenes para poder atender directamente a sus clientes sin necesidad de intermediarios. Grandes Almacenes ya no monopolizará la venta de los excelentes productos de Conservas del Norte.

Estamos seguros de seguir contando con la confianza de nuestros clientes y vamos a aprovechar la oportunidad que se nos abre. No tememos al mercado pues sabemos que nuestros productos son los mejores. Ahora nos sentimos libres. "

Aunque algunos de sus colaboradores le recomiendan que debiera revisar la nota de prensa, pues no consideran que refleje exactamente la realidad, el director de comunicación se siente satisfecho de su obra y sin revisarse la entrega al director general.

-¿Qué razones tiene el director general para decirle que la nota de prensa no refleja la realidad de la situación?

-¿En qué sentido el director general que le indica la mejor defensa no siempre es un ataque?

-¿Qué aspectos positivos ve en la nota de prensa? -¿El lenguaje utilizado cree que es correcto?

B) Ejemplo figurado Las multiconferencias de Chocolates Andinos: barreras físicas

Un ejemplo de barrera física sería el de las de Chocolates Andinos. Esta empresa realiza todas las semanas una multiconferencia con todos los representantes de la fuerza de ventas del territorio nacional para hacer un seguimiento de las ventas de la semana. Para ello utiliza un viejo equipo de telefonía. Este genera un ruido excesivo de forma que la audición es realmente muy deficiente lo que hace en muchas ocasiones los participantes no puedan seguir las conversaciones, perdiendo parte de los mensajes que los jefes desean transmitir. Por ello cuando se establece un plan de comunicación hay que asegurarse de disponer de los medios técnicos necesarios para que los mensajes se puedan transmitir sin interferencias.