



DI-SEGNARE IL VALORE DEL TERRITORIO

COMUNICATO STAMPA

**IL PRIMO INCONTRO NON SI SCORDA MAI:  
L'ACCOGLIENZA AL CLIENTE IN UNA TAVOLA ROTONDA.**

**Giovedì 18 giugno, ore 17.45 sala convegni Cassa di Risparmio del Veneto a Padova:  
presentazione del "Manuale dell'accoglienza per le aziende e le organizzazioni"  
di Giampietro Vecchiato e Sergio Zicari per Franco Angeli.  
Anche StartTer® tra i contribuiti.**

**"Il primo incontro non si scorda mai":** questo il titolo della tavola rotonda promossa da P.R. Consulting per presentare il *Manuale dell'accoglienza per le aziende e le organizzazioni*, edito da Franco Angeli e scritto a quattro mani da Giampietro Vecchiato e da Sergio Zicari. Il volume è una riflessione sull'evoluzione del marketing dei servizi e una guida pratica, ricca di esempi concreti, per conquistare e conservare la clientela o l'utenza. L'appuntamento è per giovedì 18 giugno alle 17.45 nella sala Convegni della Cassa di Risparmio del Veneto di via VIII Febbraio a Padova. Durante la tavola rotonda professionisti di diversi ambiti confronteranno le proprie esperienze sul tema dell'accoglienza al cliente: nel turismo, nella pubblica amministrazione, in azienda, nelle professioni intellettuali e non profit.

Info e adesioni: [prconsulting@prconsulting.it](mailto:prconsulting@prconsulting.it), tel. 049.660.405

La partecipazione è libera.

Conquistare o conservare la clientela e l'utenza è la prima vera ragione d'essere sul mercato di un'azienda o di un'organizzazione: il sapere fare buona accoglienza diventa quindi il primo, fondamentale, biglietto da visita e un'occasione unica per conquistare da subito la fiducia del cliente/utente/fruitori e conservarla nel tempo. Troppo spesso, invece, nella pratica quotidiana l'attenzione e la cura dell'accoglienza vengono trascurate, dimenticando che "non esiste un secondo momento per fare una buona prima impressione": al telefono, nell'accogliere un nuovo cliente, nell'accogliere un reclamo, ecc. Con diverse declinazioni, l'accoglienza può invece assumere un ruolo primario in tutti gli ambiti professionali per attuare la propria mission e sviluppare il proprio business.

A introdurre la riflessione sarà la **Prof.ssa Lorella Lotto**, Docente di Psicologia Cognitiva al Corso di Laurea in Comunicazione dell'Università degli Studi di Padova con un intervento sul tema "Empatia: essere o avere?". Seguirà la presentazione del manuale curata da **Sergio Zicari, Amministratore Delegato di Akón Comunicazione** e co-autore del volume.

Nel corso della tavola rotonda condotta da **Giampietro Vecchiato**, direttore clienti di P.R. Consulting e riconfermato Vice Presidente FERPI per il prossimo biennio, si confronteranno **Ugo Campagnaro** Presidente Provinciale Confcooperative di Padova e membro di Giunta della CCIAA di Padova; **Ubaldo Lonardi** Specialista in Medicina del Lavoro e Presidente di Turismo Padova Terme Euganee; **Luca Marchioretto** Head of Human Capital Development di Safilo S.p.a., **Enzo Nalli** Senior Partner dello Studio Cortellazzo & Soatto; **Claudio De Monte Nuto** di StartTer®.

**Presenza, contatto, relazione.** Nelle situazioni quotidiane sono momenti che ricorrono incessantemente ed evolvono senza una precisa presa di consapevolezza da parte di chi li vive. Nell'esperienza professionale sono devono diventare da semplice luogo comune a vero e proprio assioma per dare valore all'accoglienza nel contesto aziendale, nel turismo, nella pubblica amministrazione, nelle professioni intellettuali, nel no profit.



DI-SEGNARE IL VALORE DEL TERRITORIO

è un prodotto di: Faber Value - Martini Associati - P.R. Consulting

[www.startter.it](http://www.startter.it) – [info@startter.it](mailto:info@startter.it) – numero verde 800-090329



DI-SEGNARE IL VALORE DEL TERRITORIO

## GLI AUTORI

**Giampietro Vecchiato** è Direttore clienti di P.R. Consulting srl, agenzia di relazioni pubbliche di Padova e VicePresidente di FERPI. È docente di Teoria e Tecnica di Relazioni Pubbliche presso l'Università degli Studi di Padova e presso l'Università degli Studi di Udine, sede di Gorizia. Ha al suo attivo numerose pubblicazioni per FrancoAngeli.

Per informazioni e contatti: [piero@prconsulting.it](mailto:piero@prconsulting.it).

**Sergio Zicari** si occupa di organizzazione di reti di vendita, di formazione del personale commerciale e non, di iniziative di marketing, di progetti di ecommerce, di ideazione e gestione di start-up. È Direttore Marketing di Haireo Consulenza e Formazione Aziendale di Trieste. È inoltre Consigliere nel CdA e Learning Manager di AGCI Utile (Padova). Componente del Direttivo Triveneto FERPI, scrive articoli per riviste, libri e per e-magazine sui temi della comunicazione, del marketing e delle vendite.

Per informazioni e contatti: [sergio.zicari@akon.it](mailto:sergio.zicari@akon.it).

**Ufficio Stampa: Marta Bagno - P.R.Consulting s.r.l.**  
[press@startter.it](mailto:press@startter.it) cell. 348.3311659