

Incontro appartenente al ciclo **“Le serate del martedì di Unione Giovani”**



**MARTEDI' 16 GENNAIO 2018, ore 17,00 – 20,00**

Vicenza, Viest Hotel

## **Il Cliente: capirlo, orientarlo, supportarlo o allontanarlo**

***Un talk-show sull'argomento per vedere il cliente a 360°***

Relatori: **dott. Roberto Peruffo** - ragioniere commercialista – Associazione Commercialisti Vicenza  
**dott. Gerardo Rizzo** - dottore commercialista - Commissione Formazione Ugdcec Vicenza  
**dott. Domenico Ruzzene** - ragioniere commercialista - Associazione Commercialisti Vicenza  
**dott. Enrico Savio** - dottore commercialista - Commissione Formazione Ugdcec Vicenza

Moderatrice: **dott.ssa Irene Cocco** – Consigliere UGDCEC Vicenza

### **Programma dell'evento**

**Il contenzioso tributario per conto di un cliente: come gestire il rapporto se il cliente è gestito dallo studio, o se era in precedenza presso un altro collega** - dott. Roberto Peruffo

**I difficili rapporti con i clienti che vogliono costituire “finte” associazioni o avvalersi di tali enti in maniera non “genuina”** – dott. Enrico Savio

**Il Fallimento di una azienda cliente: che comportamento tenere con il cliente prossimo al fallimento e come renderlo consapevole della situazione** – dott. Domenico Ruzzene

**La gestione del cliente con il giovane praticante e il giovane neo-abilitato: spunti di riflessione, opportunità e criticità** – dott. Gerardo Rizzo

con il patrocinio di

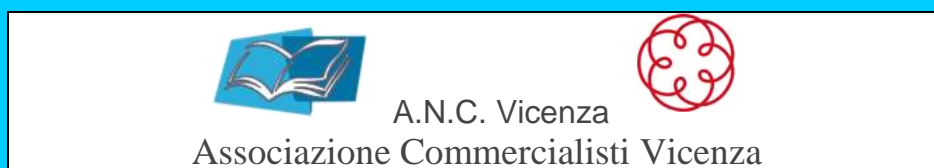
*Il Commercialista Veneto*



con il prezioso supporto di



**EVENTO IN FASE DI ACCREDITAMENTO PRESSO IL NOSTRO ORDINE**



Incontro appartenente al ciclo "Le serate del martedì di Unione Giovani"



**MARTEDI' 16 GENNAIO 2018, ore 17,00 – 20,00**  
Vicenza, Viest Hotel

## **Il Cliente: capirlo, orientarlo, supportarlo o allontanarlo** *Un talk-show sull'argomento per vedere il cliente a 360°*

### **PROGRAMMA:**

**17,00 – 17,20**    **INTRODUZIONE E STIMOLI ALLA DISCUSSIONE** – dott.ssa Irene Cocco

**17,20 – 18,00**

**Il contenzioso tributario per conto di un cliente: come gestire il rapporto se il cliente è gestito dallo studio, o se era in precedenza presso un altro collega** - dott. Roberto Peruffo

.....

**18,00 – 18,40**

**I difficili rapporti con i clienti che vogliono costituire "finte" associazioni o avvalersi di tali enti in maniera non "genuina"** – dott. Enrico Savio

Lo scopo degli enti non commerciali è quello di operare in ambito collettivo nell'ottica di soddisfare dei bisogni che non hanno trovato soluzione sia nell'intervento pubblico sia in quello privato. Il mondo non profit, soprattutto attraverso gli enti associativi, assolve quindi l'importante compito di garantire l'esercizio di quelle attività che, pur lasciate "scoperte" dagli altri operatori economici, risultano fondamentali per una società civilizzata. Al fine di facilitare il perseguimento delle attività di interesse generale, il legislatore garantisce agli enti associativi non lucrativi particolari agevolazioni fiscali e semplificazioni amministrativo-contabili. Tuttavia, nonostante le buone intenzioni della maggior parte degli operatori del settore, si possono verificare degli abusi nell'utilizzo dello strumento associativo mediante la creazione di strutture solo formalmente "non profit" ma che in realtà mascherano vere e proprie realtà lucrative. In tale ambito, il mondo professionale deve dimostrare quell'onestà intellettuale necessaria a scoraggiare la costituzione di falsi enti non lucrativi pena la perdita di credibilità della nostra categoria nonché l'implementazione della concorrenza sleale verso il mondo imprenditoriale.

18,40 – 19,40

**Il Fallimento di una azienda cliente: che comportamento tenere con il cliente prossimo al fallimento e come renderlo consapevole della situazione** – dott. Domenico Ruzzene

.....

19,40 – 20,00

**La gestione del cliente con il giovane praticante e il giovane neo-abilitato: spunti di riflessione, opportunità e criticità** – dott. Gerardo Rizzo

I praticanti ed i neo abilitati alla professione di dottore commercialista devono confrontarsi quotidianamente con la sfida di conquistare la fiducia del cliente. La specializzazione e la preparazione del professionista è il punto focale della tematica. Si rende necessario capire come sfruttare a nostro vantaggio l'entusiasmo che ci contraddistingue.

con il patrocinio di

*Il Commercialista Veneto*



con il prezioso supporto di



**EVENTO IN FASE DI ACCREDITAMENTO PRESSO IL NOSTRO ORDINE**