

La capacità comunicativa aiuta nel processo di accoglienza

scritto da Lavinia Furlani | 10 Luglio 2021



L'alto Adige si è rivelato una vera sorpresa in termini di accoglienza e di soft skills adatte a **creare relazioni autentiche**. E questo lo abbiamo riscontrato anche a [Cantina di Bolzano](#), dove ci ha accolto **Daniele Galler**.

Daniele fa parte di quelle risorse umane del vino che hanno visto crescere il loro ruolo e costruire la loro professionalità da dentro, partendo dalla parte tecnica, per poi arrivare alla parte commerciale e comunicativa. Di lui ci ha colpito proprio la **capacità comunicativa**, di chi riesce, apparentemente senza alcuna fatica, ad abbattere ogni distanza con l'interlocutore e a **creare immediatamente relazioni franche e senza pregiudizi**.

Creare il clima giusto per affrontare poi la visita di una cantina è un prerequisito di chiunque si occupi di accoglienza. **Prima il cliente compra te e la tua capacità empatica e poi comprerà i tuoi vini.**

Nella sua visione Daniele crede molto nelle alleanze con la ristorazione, partendo dalla sua passione per la cucina. Ha un'innata capacità di mettersi nei panni dell'interlocutore e questo gli permette di anticiparne i bisogni e capire come porsi nel modo più adeguato.

Sono queste le caratteristiche di un bravo comunicatore, che poi al momento giusto si trasforma come per magia in un bravo commerciale!

I suggerimenti e le idee di accoglienza che abbiamo colto da Cantina di Bolzano:

- rimanere fedeli alla propria idea di accoglienza per evitare di essere confusi con un bar;
- puntare su elementi di architettura e design per attrarre non solo appassionati di vino.