



AQUIS SRL

CONSULENZA E FORMAZIONE

“FORMARE PER ASSUMERE”

I NUOVI INCENTIVI FORMATIVI E OCCUPAZIONALI DI
REGIONE LOMBARDIA PER LE NUOVE ASSUNZIONI

ALCUNI FOCUS TEMATICI E PROPOSTE FORMATIVE TRASVERSALI PER ACCOMPAGNARE E FAVORIRE L'INSERIMENTO DEI NEO-ASSUNTI

“GRATUITE CON GLI INCENTIVI DI REGIONE LOMBARDIA”

COSA SONO GLI INCENTIVI FORMATIVO + OCCUPAZIONALE

Il nuovissimo incentivo - formativo e occupazionale - è la nuova opportunità offerta da Regione Lombardia alle imprese lombarde per l'inserimento di nuovo personale. Il contributo – a fondo perduto – ha il fine di favorire un miglior ingresso e l'allineamento delle competenze di nuovi dipendenti, compartecipando al relativo costo del lavoro. Strategicamente focalizzati sulle esigenze delle imprese e dei lavoratori in cerca di occupazione, gli incentivi sono destinati a favorire la ripresa e contrastare la crisi occupazionale, andando a colmare il gap di competenza in fase di assunzione, ossia affiancando al finanziamento dei percorsi formativi anche un bonus occupazionale.

CHI PUÒ RICEVERE GLI INCENTIVI FORMATIVI E OCCUPAZIONALI

- **Imprese attive e iscritte alla CCCIA**, per la sede operativa/unità produttiva in Lombardia
- **Enti del terzo settore iscritti ai Registri** nazionali, regionali o provinciali in Lombardia
- **Associazioni riconosciute e Fondazioni** con personalità giuridica, iscritti al Registro Regionale
- **Lavoratori autonomi esercenti arti e professioni**, titolari di partita IVA (forma singola o associata)
- **Associazioni e Consorzi** tra i soggetti sopra indicati

✚ PER OGNI NEO-ASSUNTO L'IMPRESA PUÒ OTTENERE € 3.000 PER LA FORMAZIONE

È finanziato qualsiasi percorso formativo, anche regolamentato o abilitante, funzionale a tutte le esigenze, progettati e realizzati da Aquis per la Tua impresa (min. 6 iscritti, anche senza incentivo). Sono ammessi corsi certificati da terzi (Informatica, Patentini verdi, Costruzione e conduzione impianti, Trasporti e patenti guida, altri patentini).

✚ PER OGNI NEO-ASSUNTO L'IMPRESA PUÒ OTTENERE UN BONUS OCCUPAZIONALE DI:

- > **fino a 54 anni - € 4.000 per uomini e € 6.000 per donne + € 1.000 per chi ha meno di 50 dipendenti**
- > **dai 55 anni - € 6.000 per uomini e € 8.000 per donne + € 1.000 per chi ha meno di 50 dipendenti**

COME OTTENERE GLI INCENTIVI FORMATIVI E OCCUPAZIONALI

**SOLO UN ENTE DI FORMAZIONE ACCREDITATO DA REGIONE LOMBARDIA, COME AQUIS, PUÒ
EROGARE I CORSI E FARTI OTTENERE I BONUS PER I NEO-ASSUNTI a partire dal 08/07/2021**

COME FARE IN 4 STEP CON L'AIUTO DI AQUIS

- 1- Compila ORA la pre-adesione ai corsi Aquis per essere contattato e riservare sin da subito il tuo posto, così da essere pronto a **prenotare il tuo incentivo a partire dal 26/07/2021**
- 2- Accedi al portale Regionale **“Bandi on line”** per prenotare il corso con Aquis. Ti assistiamo noi in tutte le operazioni di profilazione, fornendoti aiuto e indicazioni per candidarti ai 2 bonus.
- 3- Partecipa al corso, versando ad Aquis la quota di partecipazione ad effettivo avvio del corso
- 4- Frequenta il 75% del corso e presenta la richiesta di liquidazione, sempre con il nostro aiuto.

TI ASPETTIAMO! AFFRETTATI LE RISORSE SONO LIMITATE....

SFOGLIA TUTTI I NOSTRI CATALOGHI <https://aquis.it/formazione-a-catalogo/>

OPPURE SCEGLI UNO DEI NOSTRI CORSI DI LINGUE IN E-LEARNING <https://aquis.it/linguistica-elearning/>

SCOPRI ANCHE LE PROPOSTE “MIRATE” DI QUESTO NUOVO CATALOGO

Per informazioni e pre-iscrizioni:

Paola Peletti 02 4541 8407 peletti@aquis.it

Paolo Raimondi 02 4541 8404 raimondi@aquis.it

Operare nel rispetto del modello organizzativo aziendale, riconoscendo e interpretando le esigenze funzionali e produttive

NEW ENTRY SKILLS

40 ore in modalità "blended" (aula + FAD) con esperti di sviluppo del potenziale e coaching

Il corso ha l'obiettivo di agevolare e accompagnare l'ingresso in azienda di nuove risorse, in una logica funzionale di integrazione di competenze a carattere trasversale, determinanti nel favorire un efficace percorso di preparazione e conoscenza dei fattori "chiave" per l'organizzazione in cui il neo-assunto si inserisce. In particolare, il corso rivolge la sua attenzione sugli aspetti di:

- Uso dell'intelligenza emotiva e sviluppo dell'autorevolezza per operare in armonia con i colleghi e/o per guidare i collaboratori;
- Sostegno del processo decisionale, nell'affrontare i problemi ed operare le opportune scelte di priorità;
- Applicazione di metodologie evolute di coaching, feedback e mentoring;
- Implementazione di tecniche di valutazione delle performance.

I risultati attesi si concretizzeranno in:

- adozione di uno stile di relazione con colleghi e collaboratori, coerente e pertinente il modello aziendale, tradotto nella abilità di gestione e sviluppo delle persone coordinate o del team di cui entreranno a far parte;
- implementazione di modelli di leadership, capaci di influenzare in modo positivo l'organizzazione, i collaboratori e i colleghi, contribuendo a raggiungere efficaci risultati aziendali;
- sviluppo di consapevolezza e di abilità operative orientata agli obiettivi e verso l'efficiente gestione del tempo;
- monitoraggio dei risultati professionali, attraverso metodi e tecniche che puntano ad una attenta valutazione di performance e comportamenti;
- attivazione di processi di feedback, costanti e bidirezionali, con colleghi e collaboratori.

In questa dimensione formativa e di orientamento, qualunque nuova risorsa umana può trovare un valido sostegno e attivare un percorso di crescita personale e professionale, ancor prima di iniziare il suo nuovo lavoro. Sicuramente la formazione sarà in grado di gettare solide premesse per un esercizio pertinente funzione/ruolo che il neo-assunto ricoprirà nella sua nuova realtà produttiva, avendo cura di rispettare le dinamiche e di cogliere i principi che rappresentano il "filo invisibile" della filosofia aziendale in cui si inserisce.

Il corso è trasversale ad ogni contesto e dimensione professionale ed utile ad implementare strategie e approcci innovativi per lo sviluppo del potenziale delle Risorse umane, particolarmente per chi deve affrontare il cambiamento ed inserirsi in un nuovo contesto lavorativo.

TEAM BUILDING

L'interazione e le dinamiche di gruppo

Team working

Scambio di esperienze e know how

INTELLIGENZA EMOTIVA

Riconoscere e innovare i modelli comportamentali con il supporto di una narrazione efficace

PROCESSO DECISIONALE E PRIORITY MANAGEMENT

Meccanismi decisionali e criteri organizzativi

Gestione del tempo

Problem solving & decision making

CARETAKING E MENTORING

Individuare e confrontarsi con colleghi e collaboratori

Accompagnamento strutturato nei processi di crescita

FEEDBACK E VALUTAZIONE DELLE PRESTAZIONI

I processi di interazione costruttiva tra capo e collaboratori

Monitoring & evaluation: prestazioni e processi di miglioramento per lo sviluppo.

PROJECT WORK E ACCOMPAGNAMENTO

Condivisione del project work di inserimento dei partecipanti

Analisi e discussione delle opportunità/criticità emerse

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.500,00 euro esente IVA da versare all'atto di iscrizione e avvio del corso – Avvio corso minimo 6 iscritti, aperto a tutti, anche ai non richiedenti il voucher formativo.

Realizzare la propria attività in smart working sulla base degli obiettivi e del modello organizzativo aziendale
SOFT SKILL A DISTANZA RAVVICINATA

40 ore in e-learning "live" webinar e workshop con esperti e neuroscienziati

Il periodo che stiamo affrontando ha profondamente modificato le modalità attraverso cui si comunica e ci si relaziona, trasformando quella che prima era l'eccezione (lo smart working, il lavoro da remoto, l'e-learning) in quotidianità. Quella che pochi mesi fa era la sala riunioni oggi è la piattaforma virtuale; lavagne a fogli mobili, circolari e testi informativi, oggi sono tool, oggetti digitali, materiali multimediali.

Le relazioni sono profondamente cambiate, ma solo apparentemente il problema è di ordine tecnologico. Sono in via di definizione nuovi modi di relazionarsi, inedite possibilità di comunicare, diversi rapporti con lo spazio circostante, con i colleghi, con il proprio corpo. E dietro questa rivoluzione antropologica c'è un nuovo modo di apprendere, di allenare le competenze, di lavorare.

Chiunque, in questo scenario, **soprattutto chi entra in una nuova realtà aziendale**, deve sì imparare a usare la tecnologia, ma tenendo conto, in contesto digitale, di nuove modalità con cui ci si relaziona e, utilizzando la distanza, creare legami di vicinanza. Il percorso proposto, dunque, ha un duplice scopo:

- **imparare a usare al meglio le piattaforme digitali e i nuovi strumenti multimediali;**
- **comprendere come cambia il cervello** (soprattutto da remoto), quando mutano le **modalità di comunicare e relazionarsi**, così da proporsi in modo efficace nel contesto in cui si trova, operando in ragione di nuove istanze lavorative.

Integrare nelle proprie competenze **nuove tecniche in grado di sostenere il proprio ruolo e funzione**, particolarmente in rapporto alle persone con cui si interfaccia, consente di analizzare e facilitare il raggiungimento degli obiettivi in ambito produttivo, favorendo l'adattamento al cambiamento in modo sistematico, affrontando in **modo "nuovo" le strategie professionali, così che risultino più performanti**, con attenzione alle relazioni interpersonali e **al ruolo di ciascuno in un team**, per tendere insieme al miglioramento professionale e aziendale.

Oggi, più che mai, infatti, le nuove forme organizzative e strutturali, **lo smart working in particolare**, creano situazioni sempre più complesse, comportando la necessità operativa di attivare un sempre più elevato livello di autonomia e pro-attività. Operare in tale contesto, con un approccio differente ed evoluto, che faccia leva sulla motivazione, oltre che sulle competenze professionali, induce consapevolezza e responsabilità, creando un **rapporto fiduciario e benessere in cui ci si sente prima di tutto "riconosciuti"**, non solo per il lavoro svolto, quanto per il valore come "persone". La metodologia valorizza **le doti di proattività** e rispondendo, in modo efficace e tempestivo, alle esigenze del contesto, conduce a potenziare la qualità del proprio lavoro.

Il corso è trasversale ad ogni contesto e dimensione professionale ed utile ad implementare strategie e approcci innovativi per lo sviluppo del potenziale delle Risorse umane, particolarmente a chi deve affrontare il cambiamento e l'inserimento in un nuovo contesto lavorativo.

NEUROSCIENZE: NUOVI STRUMENTI E TECNICHE DI COMUNICAZIONE

Come funziona il cervello umano

Neuroscienze nella relazione con il Cliente interno ed esterno

Il processo decisionale: cervello razionale vs emotivo

Come è fatto e funziona il cervello nei processi di trattativa

Comunicare al cervello giusto e che decide

Un'esperienza di trattativa con il cervello rettiliano

Applicazioni e sperimentazioni neuroscientifiche

IL TEAM PER TRAGUARDARE GLI OBIETTIVI AZIENDALI

Come l'obiettivo del team si integra nell'obiettivo aziendale

Dal conflitto alla cooperazione, alla responsabilizzazione e impegno ad ogni livello

Raggiungere l'obiettivo in un team

La motivazione nel lavoro in team

L'ascolto attivo come tecnica di sviluppo della fiducia

SMART WORKING, UNA NUOVA OPPORTUNITÀ

Problemi e opportunità

La comunicazione in remoto

Gli elementi costitutivi per lavorare a distanza: La gestione delle priorità e del tempo; La fiducia; Il lavoro di squadra

Funzionalità e opportunità offerte dalle piattaforme digitali

BUONE PRASSI PER UNA RELAZIONE SINCRONICA INTERATTIVA

Come cambia la comunicazione da remoto e a distanza

Utilizzare la dimensione audio-visiva per comunicare

Gestire le relazioni da remoto

Le dinamiche di gruppo: come cambiano e come gestirle

L'uso della voce e il public speaking

Ingaggio, attenzione, concentrazione: ottenerli e mantenerli

PROJECT & TIME MANAGEMENT

La gestione del tempo: fattori critici per l'utilizzo del tempo, i

corrosivi del tempo e come gestirli, come migliorare la

gestione del tempo: importanza, urgenza e priorità

Il lavoro per obiettivi: macro e micro obiettivi (logiche

aziendali, priorità e obiettivi SMART)

PROJECT WORK E PIANO DI SVILUPPO

Condivisione dei project work dei partecipanti

Analisi e discussione delle opportunità/criticità emerse

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

3.000,00 euro esente IVA da versare all'atto di iscrizione

e avvio del corso – Avvio corso minimo 6 iscritti, aperto a tutti,

anche ai non richiedenti il voucher formativo.

Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working

SMART LEADERSHIP & PRIORITY MANAGEMENT

40 ore in e-learning "live" webinar e workshop con esperti e neuroscienziati

L'introduzione dello smart working, l'accelerazione dei processi di digitalizzazione e la spinta verso nuove dinamiche organizzative, causate anche dall'emergenza Covid, stanno stimolando le imprese, di ogni settore, dimensione e territorio, a rafforzare le skill collaborative digitali a tutti i livelli. Per questo è fondamentale:

- **sviluppare comportamenti più "agili"**, che integrino le nuove tecnologie e sostengano le relazioni interne ed esterne per trasformarle in opportunità di miglioramento e potenziamento delle risorse umane e del business
- **adottare nuovi stili di leadership** orientati alla co-responsabilità, all'engagement e alla fiducia (verticale ed orizzontale) tra i membri di un'organizzazione e di un team
- **integrare nuove tecniche e strumenti per la gestione del tempo e delle priorità** in un contesto che richiede di essere organizzati, tempestivi e capaci di rispondere in maniera ottimale al mercato.

Il corso mira a tali obiettivi attraverso un percorso di **"customizzazione" dello Smart Working** e punta al trasferimento di un insieme di nuove **competenze per dirigere e coordinare il lavoro**, soprattutto per operare con gruppi che lavorano a distanza/remoto. Sono proposti strumenti, tecniche e modalità operative per gestire, motivare e far crescere il proprio team, orientare il potenziale delle persone, sviluppare il loro coinvolgimento e l'assunzione di responsabilità, coniugato ad ottimizzare tempi e risorse per ogni processo.

Per un responsabile, integrare **nuovi approcci metodologici** gli consente di accompagnare le persone verso il cambiamento delle modalità lavorative, garantendo un **clima di benessere e di fiducia reciproca** (verticale ed orizzontale), favorendo il potenziamento delle performance professionali, produttive e relazionali, con standard anche superiori a quelli del "lavoro in presenza".

Oggi, più che mai, le nuove forme organizzative introdotte in tutte le imprese, smart working, stanno infatti, generando **situazioni sempre più complesse, critiche e difficili da governare**, comportando la necessità di attivare autonomia e pro-attività.

Coordinare le persone in questa dimensione, attraverso un approccio fondato sull'engagement e sulla valorizzazione delle competenze professionali e relazionali, genera consapevolezza e responsabilità nei collaboratori, e l'adozione di nuovi stili di leadership basati sull'autorevolezza, ossia su **un clima in cui le persone si sentono riconosciute**, non solo per il lavoro che svolgono, quanto per il loro valore come persone.

Il corso è trasversale ad ogni contesto e dimensione professionale ed utile ad implementare strategie e approcci manageriali innovativi per lo sviluppo delle Risorse umane.

SMART WORKING, UNA NUOVA OPPORTUNITÀ

Problemi e opportunità

La comunicazione

Gli elementi costitutivi per lavorare a distanza: La gestione delle priorità e del tempo; La fiducia; Il lavoro di squadra; Il lavoro per obiettivi.

SMART WORK LEADERSHIP

La leadership tra smart working e remote working

Agire la leadership attraverso le funzionalità e le opportunità offerte dalle piattaforme digitali

SMART WORK MANAGEMENT

L'impatto del lavoro a distanza sulle dinamiche di gruppo e le soluzioni per la mitigazione dei rischi

Performance management: come gestire correttamente l'assegnazione di attività ed obiettivi

PRIORITY MANAGEMENT

La gestione del tempo in un periodo di crisi: fattori critici per l'utilizzo del tempo, i corrosivi del tempo e come gestirli, come migliorare la gestione del tempo: importanza, urgenza e priorità, analisi matematico funzionale dell'utilizzo del tempo, la Matrice di Eisenhower

Il lavoro per obiettivi: macro e micro obiettivi (logiche aziendali, priorità e obiettivi SMART)

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare all'atto di iscrizione e avvio del corso – Avvio corso minimo 6 iscritti, aperto a tutti, anche ai non richiedenti il voucher formativo.

**Gestire le attività di comunicazione aziendale
NEUROSELLING, UNA STRATEGIA VINCENTE
PER IL MARKETING E LA VENDITA**

**40 ore in e-learning "live" webinar e workshop
con esperti e neuroscienziati**

**Mostra al cervello quello che vuole e le tue vendite
aumenteranno!**

Quello che diciamo di pensare o di fare, spesso non coincide con ciò che realmente pensiamo e faremo. Il cervello non mente e un buon imprenditore, un buon commerciale, un buon marketing manager, un buon venditore, un buon responsabile della comunicazione o della customer care, devono conoscerne i meccanismi più inconsci per rendere proficue le relazioni professionali, aumentare il fatturato, sviluppare il business.

Ecco perché, negli ultimi anni, le nuove scoperte neuroscientifiche stanno divenendo una tra le più importanti leve per la Competitività, sia per una diversa e strategica forma di marketing, coerente alle reali reazioni del nostro cervello, sia per una diversa forza commerciale, di comunicazione e vendita in grado di "parlare" efficacemente al nostro interlocutore, ovvero al cervello che decide.

Il corso, basandosi sui più recenti contributi della ricerca neuro-scientifica, ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti interessanti approcci metodologici, tecniche e strumenti innovativi per:

- comprendere come il nostro cervello reagisce durante un processo decisionale e quali sono i meccanismi in gioco;
- riconoscere i meccanismi, per saperli attivare, ma soprattutto per stimolarli correttamente al fine di trarre il risultato.

Il percorso formativo affronta, a tale scopo, le **basi neuroscientifiche della comunicazione e delle vendite**, introduce alle strategie di Neuromarketing, calate in un contesto pratico e in relazione alle varie tipologie di relazioni focalizzate su comunicazione commerciale, marketing e vendita (diretta, indiretta, BtoB o BtoC, E-commerce, informativa, educational) proponendo simulazioni, fornendo strumenti pratici e le più efficaci strategie per comunicare e vendere in modo innovativo il proprio prodotto o servizio. La formazione nasce, per questo, trasversalmente orientata verso tutti coloro che curano le relazioni commerciali, a più e differenziati livelli di interlocuzione, interessati al tema delle applicazioni delle neuroscienze nei processi di marketing e vendita.

NEUROSELLING

Le neuroscienze applicate alla vendita

Come funziona il cervello umano

Il processo decisionale e di vendita: cervello razionale vs emotivo

Come è fatto e come funziona il cervello nei processi di vendita e di acquisto

Comunicare al cervello giusto: le caratteristiche del cervello che decide e compra

Un'esperienza di vendita al cervello rettiliano

NUOVI STRUMENTI E TECNICHE DI COMUNICAZIONE

Le regole per catturare l'attenzione del cliente

Le regole per rendere l'esperienza d'acquisto ottimale

Il prezzo-pizzicotto: come minimizzare il dolore del prezzo nel processo di vendita

Neuro comunicazione per la vendita

APPLICAZIONI E SPERIMENTAZIONI

Una simulazione di vendita ai partecipanti

Analisi dei casi proposti

Il feedback nel processo di vendita

Il follow up e il CRM, attraverso le applicazioni neuroscientifiche

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.500,00 euro esente IVA da versare all'atto di iscrizione e avvio del corso – Avvio corso minimo 6 iscritti, aperto a tutti, anche ai non richiedenti il voucher formativo.

Buyer - Tecnico dell'acquisto
DIGITAL BUYER NEL MERCATO
INTERNAZIONALE

40 ore in e-learning "live"
con testimonial e buyer esperti di e-commerce

L'area degli acquisti è, oggi, una delle aree più importanti all'interno di qualsiasi azienda.

Alla funzione acquisti, infatti, è chiesto di contribuire alla creazione del valore dell'impresa e dei suoi prodotti, assumendo un ruolo proattivo nell'identificazione di proposte innovative per incrementare il business e la qualità percepita dal cliente.

Essere un buyer, oggi, richiede un nuovo approccio alla professione e la necessità di integrare evolute competenze.

Strategica è la capacità di "pensare globale" e gestire una filiera di fornitura articolata e a livello internazionale, grazie a tecnologia e digitalizzazione, fondamentali in tutti i processi di acquisto.

Il Digital Buyer cura gli acquisti tramite le piattaforme di e-commerce, occupandosi del ciclo: gestione ordini, selezione fornitori, ricerca e studio offerte nei market place e nei portali on line.

Il Digital Buyer analizza e valuta i prodotti da acquistare, individuando il fornitore on line che meglio si adatta alle esigenze.

Il corso si focalizza su conoscenze, metodi e strumenti utili a sviluppare competenze digitali per la gestione degli acquisti e degli approvvigionamenti on-line, approfondendo il funzionamento dei mercati internazionali e il global sourcing, analizzando le principali e più diffuse piattaforme di e-commerce e di market place, fornendo informazioni e prospettive per esplorare ed agire nei mercati digitali internazionali.

INTERNAZIONALIZZAZIONE E GLOBAL SOURCING

Vantaggi della mondializzazione dei mercati

Acquistare all'estero

Global Sourcing come output della strategia d'acquisto

Caratteristiche del bene da acquistare in Global Sourcing

Costi relativi all'acquisto in Global Sourcing

E-COMMERCE E MARKET PLACE

Nuove tendenze e caratteristiche delle principali piattaforme del mercato internazionale

Gli acquisti online all'estero: le piattaforme di e-commerce e di market place

Alibaba.com la piattaforma internazionale e di contatto dei buyer mondiali

Vendere e comprare su Amazon

I MERCATI CROSS BORDER E IL MERCATO ASIATICO

G Market il portale coreano Ebay Korea/GECL

JD.COM l'Amazon cinese

WeChat il social network in Cina

FLIPKART l'e-commerce indiano

JF.COM l'Amazon cinese

PROGETTI E PROSPETTIVE

Al via le fiere virtuali e le fiere digitali, nazionali e internazionali

Made in Italy: la vetrina on line appena nata dall'accordo ICE e Amazon

Digital Buyer China – la nuova piattaforma di CSC e ADICI, in collaborazione con ChinaEU e Netcomm, per far incontrare buyer professionali cinesi con aziende interessate all'esportazione in Cina

L'accordo tra ICE e Ebay Korea/GECL (GMARKET) per le imprese italiane sul mercato coreano

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test/Project work

Certificazione degli apprendimenti

2.000,00 euro esente IVA da versare all'atto di iscrizione e avvio del corso – Avvio corso minimo 6 iscritti, aperto a tutti, anche ai non richiedenti il voucher formativo.

Sede legale: Via Zuretti, 53 – 20125 Milano – Italy
Sede operativa: Via Angelo Scarsellini, 11/13 – 20161 Milano – Italy

Iscrizione C.C.I.A.A. Milano / P.IVA e C.F. 04947040962
Tel.+39 02 45418.404 – 407
www.aquis.it info@aquis.it

