



ArtQuick

EDUCATION FEED YOUR SOUL

EDUCATION BOOK

Questa brochure è realizzata interamente in carta 100% riciclata certificata FSC®.



La boutique degli **eventi** e dei
viaggi nel cuore del Piemonte.

CHI SIAMO



roberto cavalli



L'ORÉAL



JOICO

VICHY
LABORATOIRES

YAMAHA



NICOLE
MILANO



KÉRASTASE
PARIS



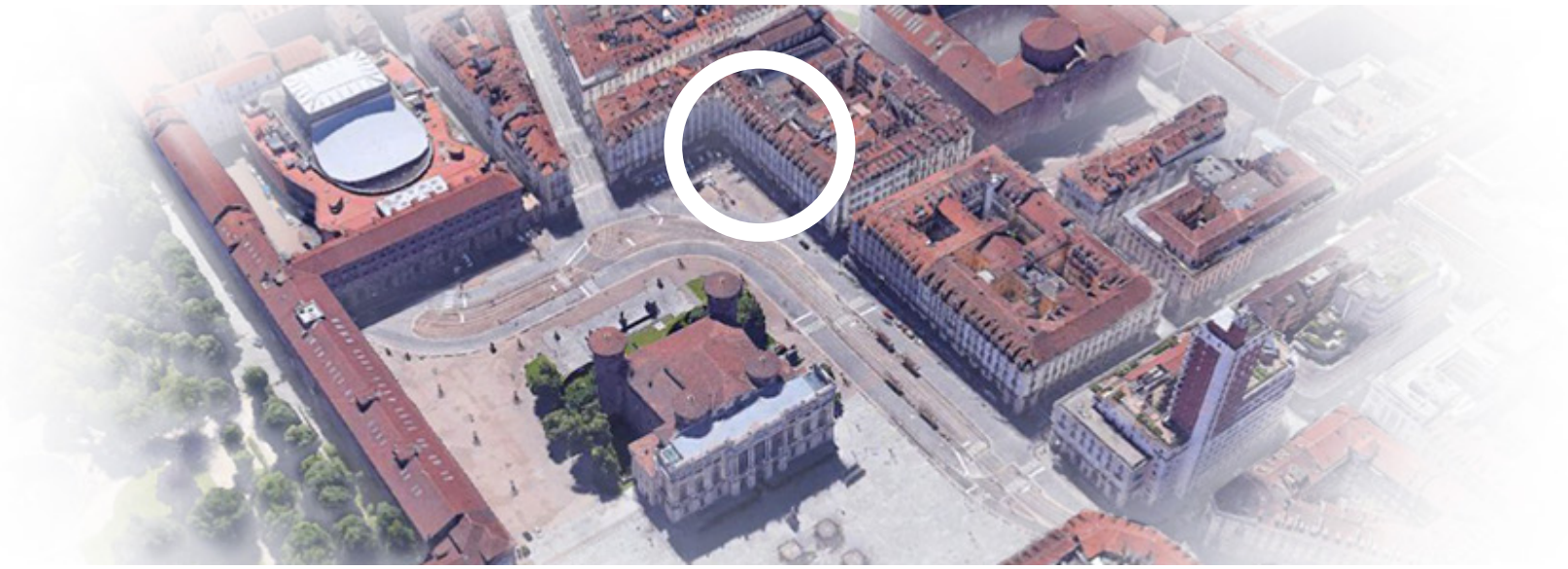
UNIVERSITÀ
DI TORINO

SONY

ANCOS
aps

ArtQuick è una realtà con sede nel centro di Torino il cui scopo è creare le miglior esperienze, dagli eventi ai viaggi fino alla formazione.

Con più di trent'anni di esperienza possiamo soddisfare ogni richiesta di personalizzazione, per fornire il servizio perfetto ad ogni esigenza.



120+

Eventi l'anno*

15k

Ospiti l'anno*

30+

Anni di Esperienza

Formazione per Crescere

**II METODO AQ DA UNA NUOVA FORMA ALLE COSE,
ALLE COMPETENZE E ALLE CONOSCENZE DI OGNUNO.**

Agiamo per creare un mondo al quale le persone vogliono appartenere. Da molti anni ci dedichiamo alla Formazione affiancando chi vuole prendersi cura di se, della sua professione e dei suoi risultati.

I nostri format attraverso strumenti e strategie concrete non solo nutrono l'anima ma arricchiscono il business aziendale.

Energia, Passione, Creatività
Bellezza, Scoperta, Cambiamento

2 EDUCATION MANAGEMENT



Alessandra Giustolisi

RESPONSABILE FORMAZIONE

Nel 2019 Alessandra entra a far parte del Team aQ in qualità di Project Manager. Responsabile dello sviluppo del progetto Education in tutte le sue fasi, è impegnata nella gestione del Team Formatori di aziende del settore Beauty professionale.

La sua esperienza pluriennale presso L'Oréal, ha fatto sì che consolidasse abilità in vari reparti, dal controllo di gestione e direzione commerciale alla direzione Education. Sviluppa così forte focalizzazione sugli obiettivi, orientamento al cliente, ai venditori, ai formatori, capacità di negoziazione e gestione delle relazioni.

Per Alessandra l'empatia con il Team, l'ascolto, l'approccio confidenziale, la disponibilità sono elementi fondamentali che apportano valore aggiunto al progetto.

Cristina Calleri

RESPONSABILE FORMATORI

Laureata in Scienze della formazione, Materie Letterarie indirizzo Artistico, Cristina è formatrice e coach con tecniche di PNL. È da sempre nel mondo degli eventi ricoprendo diversi ruoli tra cui direttore artistico e presentatrice per la moda, lo spettacolo, lo sport e gli eventi in genere.

Dalle spiccate doti comunicative è co-presenter con Massimiliano Rosolino agli Internazionali di Nuoto Roma 2019, presenta il Tour di sky tg24, tour digitale terrestre, 4C Alfa Romeo, tour di Iveco. Come Direttore Artistico lavora a spettacoli dedicati a Pavese in collaborazione con la Fondazione Cesare Pavese e realizza eventi importanti con Matrix, Emsibeth, L'Oréal, Salone Nautico di Genova. Formatrice del format Camerieri Clandestini, ideatrice del dinner game Cena intorno al mondo, Quiz show e Dinner show Musical a la carte, Le Mille e una notte.



3 FORMATS - FEED YOUR SOUL

**Feed your
soul**

FEED YOUR SOUL



Potenzia l'efficienza
della tua squadra.

PNL E BELLEZZA

pag. 10

FAI DI TE STESSO UN BRAND

pag. 11

3 FORMATS - FEED YOUR SOUL

PNL e Bellezza

LA COMUNICAZIONE PIÙ IMPORTANTE NON È TRA LE PERSONE MA DENTRO LE PERSONE.

Il format Pnl e Bellezza è rivolto a professionisti in genere, responsabili aziendali, agenti, rappresentanti, venditori e a chiunque intenda migliorare i rapporti con se stesso e con gli altri. Si tratta di una metodologia che mira a un cambiamento di pensiero e di comportamento, che potenzia la capacità di capire e farsi capire, approfondisce il controllo delle emozioni e porta le persone ad avere più sicurezza e motivazione.

OBIETTIVI

- Migliorare le competenze e quindi la redditività.
- Comunicare e relazionarsi in modo efficace in tutte le situazioni professionali e personali.
- Fissare obiettivi chiari e definire strategie realistiche.
- Costruire risposte emotive per gestire situazioni conflittuali.
- Sviluppare potenzialità.
- Motivare per raggiungere traguardi professionali.



Fai di te stesso un Brand

OGNI ESSERE UMANO NON SI MUOVE PERCHÉ' QUALCUNO LO SPINGE, MA PERCHÉ QUALCUNO LO ATTRAIE.

Il Personal Branding è un processo necessario per identificare, coltivare e comunicare nel modo più efficace la ragione per cui un cliente dovrebbe scegliere te al posto di qualcun'altro.

Fare Personal Branding significa:
Impostare un metodo per individuare i propri punti di forza e di debolezza, comunicare la propria Brand Identity per stabilire il vantaggio competitivo differenziandosi dai competitor, identificare il proprio valore attraverso una strategia di distribuzione dei propri contenuti, sia in Salone che sui Social, creare un proprio modello di Business.

OBIETTIVI

- Aiutare il partecipante a prendere consapevolezza dell'importanza della costruzione e gestione del personal brand.
- Imparare a gestire la propria immagine, sia on line che off line.
- Migliorare l'approccio alle sfide del mercato del lavoro grazie a un'immagine professionale forte e decisa.
- Creare un'immagine vincente, capace di riflettere adeguatamente la propria identità.
- Costruire intorno a sé una Community interessata.

3 FORMATS - FEED YOUR SOUL

Feed your Team

PUBLIC SPEAKING

pag. 14

TRAIN THE TRAINERS

pag. 18

PERSONAL COACHING

pag. 19

LEADER TO CHANGE

pag. 15

FEED YOUR TEAM



Potenzia l'efficienza
della tua squadra.

**FORM-AZIONE
PER SALES**

pag. 17

**COLLEGHI, QUESTI
SCONOSCIUTI**

pag. 16

3 FORMATS - FEED YOUR TEAM

Public speaking

COMUNICAZIONE STRATEGICA

Sapersi presentare, essere disinvolti e a proprio agio in ogni contesto: quando si presenta un'idea, un progetto, quando si assegnano compiti e obiettivi ai propri dipendenti/ collaboratori, durante una riunione o davanti a un pubblico.

Svilupperemo capacità e tecniche per gestire ansia e stress e rendere efficace qualsiasi presentazione, emozionando chi ascolta. Format efficace per affermare i propri pensieri con coerenza e forza espressiva.

OBIETTIVI

- Migliorare le proprie capacità di comunicazione e di ascolto.
- Riuscire a esprimersi in modo efficace verso i propri interlocutori.
- Sperimentare i fattori del processo comunicativo a livello verbale, vocale e non verbale.
- Entrare in sintonia con i diversi tipi di interlocutore.
- Lavorare sulla consapevolezza delle proprie emozioni.

Leader to change

La leadership è un atto di mediazione ottimale per gestire le divergenze di un gruppo: è una capacità che si può apprendere!

Verranno forniti ai dirigenti gli strumenti ottimali per creare e gestire gruppi di lavoro motivati al raggiungimento degli obiettivi aziendali. Il fine è di migliorare la loro capacità di coinvolgere il personale affinché avvenga un costante miglioramento qualitativo e quantitativo dei risultati.v



OBIETTIVI

- Costruire e gestire il team.
- Fornire strumenti pratici e veloci.
- Valorizzare le diversità caratteriali.
- Affrontare responsabilità e delega.
- Analizzare i feedback.
- Gestire le emergenze.

3 FORMATS - FEED YOUR TEAM

Collegli, questi sconosciuti

Un buon rapporto tra colleghi, la capacità di condividere informazioni, pareri, idee e suggerimenti e la consapevolezza di far parte di un'unica squadra sono fattori determinanti per la produttività aziendale.



OBIETTIVI

- Gestire stress e situazioni conflittuali.
- Migliorare la capacità di comunicazione per capire bene l'altro.
- Rafforzare il legame per aumentare la produttività.
- Sviluppare empatia e capacità di ascolto.
- Creare un clima di fiducia reciproca.
- Gestire le proprie emozioni e quelle altrui.

Form - azione per Sales

La capacità di vendere non lascia spazio all'improvvisazione, si realizza attraverso la conoscenza delle tecniche di vendita, la capacità di pianificare e organizzare, l'attitudine alle relazioni, l'abilità di concretizzare e realizzare i desideri e le aspettative del cliente.

Saper condurre una buona trattativa è il risultato di un gran lavoro di studio, preparazione e allenamento. In un'epoca di forti e veloci cambiamenti, lo spirito di adattamento e la conoscenza di nuovi strumenti possono fare la differenza nella crescita del business.

OBIETTIVI

- Conoscere e applicare le 7 fasi della vendita.
- Lavorare su consapevolezza e responsabilità di un buon venditore.
- Fare dell'organizzazione uno strumento fidelizzante.
- Riconoscere e superare le obiezioni.
- Utilizzare le domande come strumento di scoperta.

3 FORMATS - FEED YOUR TEAM

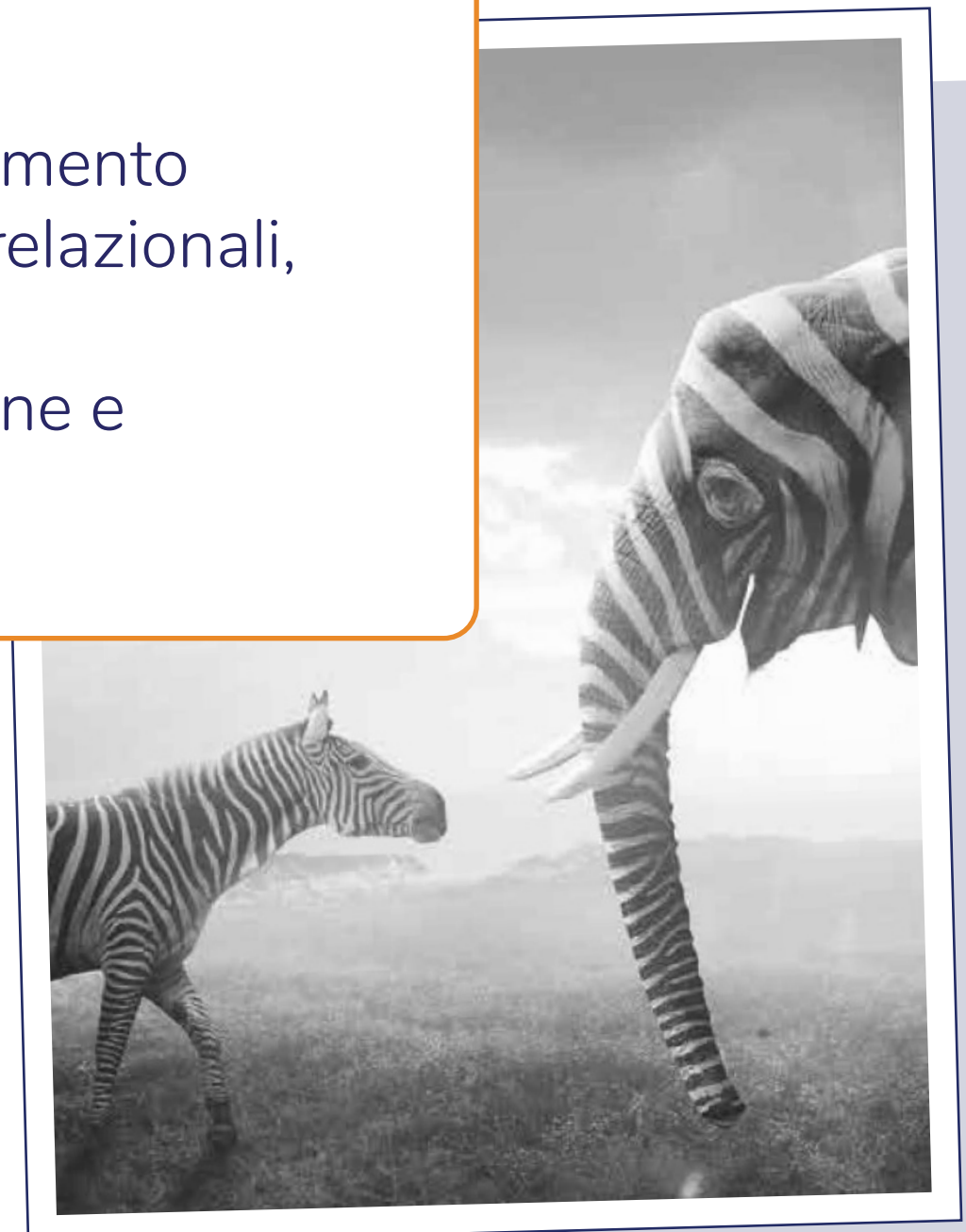
Train the trainers

Essere Formatori comporta una grande responsabilità e vuol dire conoscere gli strumenti e le metodologie per poter raggiungere il massimo dell'apprendimento dei partecipanti.

Nel percorso verranno trattati argomenti quali il public speaking, la gestione delle emozioni, la valorizzazione dei partecipanti, il debrief e la sua importanza, la gestualità e i diversi stili, le domande e la loro gestione, il rapporto con il brand e l'essere testimonial.

OBIETTIVI

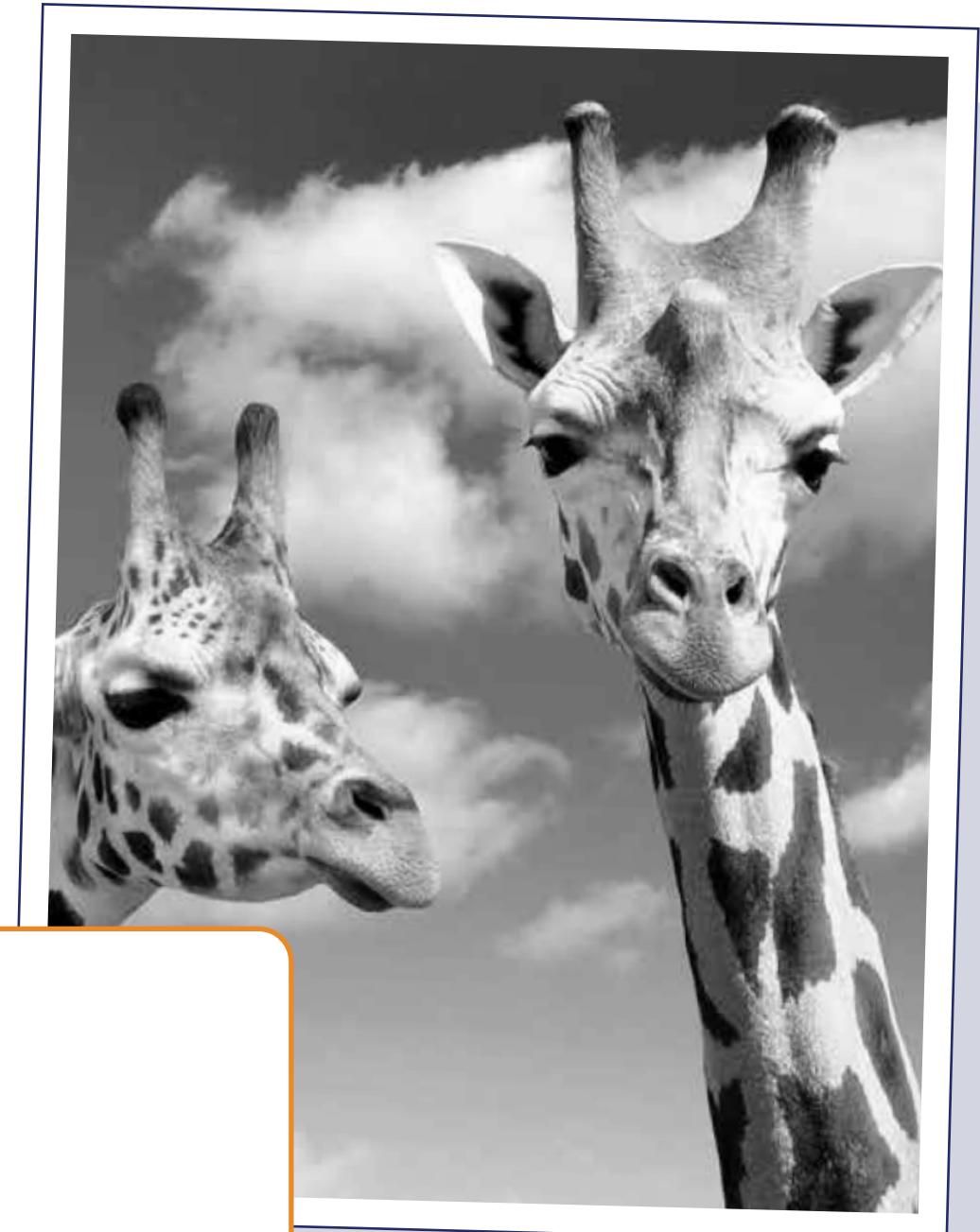
- Comprendere l'importanza dei risultati della formazione.
- Gestire un'aula.
- Realizzare presentazioni originali.
- Gestire con efficacia un gruppo in apprendimento mettendo in pratica le principali attenzioni relazionali, comunicative e didattiche.
- Analisi dei bisogni, progettazione, erogazione e valutazione.



Personal Coaching

Una sessione di coaching è un dialogo tra il Coachee e il suo Coach ed è focalizzata su un argomento specifico la cui scelta spetta allo stesso coachee. Lo scopo del coaching è dare l'opportunità al coachee di acquisire nuove capacità per realizzare progetti di crescita professionale, personale, relazionale attraverso lo sviluppo delle potenzialità.

Identificato e analizzato l'obiettivo, il Coach, attraverso specifiche domande, supporta il Coachee nel definire lo scenario desiderato elaborando un piano d'azione.



OBIETTIVI

- Focalizzare e definire l'obiettivo.
- Esplorare e valutare tutte le opportunità.
- Considerare approcci differenti.
- Stabilire il piano d'azione definendo tempi e modi.

3 FORMATS - FEED YOUR BUSINESS

Feed your Business

SELL OUT IN ACTION

pag. 22

WE LOVE CUSTOMERS

pag. 23

CREATIVE BUSINESS

pag. 24

BEST CONSULTING

pag. 25

FEED YOUR BUSINESS



Apprendi come evolvere
la tua attività.

STORYTELLING

pag. 26

**TU SAI L'EFFETTO
CHE FAI**

pag. 27

3 FORMATS - FEED YOUR BUSINESS

Sell out in action

Un percorso formativo che analizza le motivazioni di acquisto e i comportamenti dei consumatori. La comunicazione emozionale come chiave per accedere all'Anima delle persone, per stabilire rapporti autentici e duraturi.

“Sell out in action” utilizza come paradigma alcuni strumenti del neuromarketing.

OBIETTIVI

- Influenzare la motivazione d'acquisto.
- Comprendere i comportamenti dei consumatori.
- Crescita del business.



We love customers

Workshop dedicato alla capacità di gestire la relazione con il cliente. Utilizzeremo il Mystery Client, figura professionale indispensabile per le aziende che hanno la necessità di valutare e misurare la soddisfazione del cliente, l'applicazione degli standard aziendali, la qualità dei servizi, il comportamento dei dipendenti, le procedure, il merchandising.

Mystery Client agisce in incognito e viene utilizzato in tutte le tipologie di aziende.

OBIETTIVI

- Offrire strumenti per un monitoraggio codificato.
- Rendere più autentica la customer experience e potenziare il team di vendita.
- Migliorare approccio e qualità della comunicazione.
- Creare consapevolezza nel personale sull'importanza del proprio ruolo nel soddisfare il cliente.



3 FORMATS - FEED YOUR BUSINESS

Creative business

Promozioni e relativa creatività. Osserveremo ciò che ci sta attorno, per prendere spunti ed evolvere idee già vincenti.

La proposta al cliente deve essere fatta in modo chiaro, completo e efficace. L'obiettivo è quello di fornire gli strumenti e le competenze per sfruttare al meglio le capacità creative generare così nuovo business.



OBIETTIVI

- Osservare la pubblicità in modo differente.
- Sviluppare un'idea.
- Trasformare l'idea in proposta.
- Lavorare sulla comunicazione dell'idea.
- Coinvolgere il team.

Best consulting

Attraverso un metodo dinamico ci alleneremo a individuare le esigenze del cliente per effettuare una buona consulenza e trasformarla in opportunità di business. Verranno affrontati tutti gli step di preparazione alla consulenza.

Il formatore seguirà le linee guida dell'Azienda utilizzando strumenti legati alle nuove tecniche dell'intelligenza emotiva, linguistica e delle neuroscienze.

OBIETTIVI

- Gestire le nuove forme dell'accoglienza.
- Entrare in connessione e imparare a condividere.
- Anticipare i desideri del cliente.
- Migliorare l'esperienza di acquisto.
- Prevedere obiezioni e la loro gestione.
- Saper condurre la vendita dopo una buona consulenza.



3 FORMATS - FEED YOUR BUSINESS

Storytelling

PRESENTARE, PROMUOVERE E VENDERE ATTRAVERSO LA NARRAZIONE.

Chi fa business lo sa, il problema oggi non è catturare l'attenzione ma rimanere impressi nella memoria del consumatore. Non solo, infatti, sono cambiate le sue giustificazioni d'acquisto, ma chi compra vuole partecipare ed essere sempre più coinvolto nella narrazione del prodotto o del brand. In questo scenario, se vuoi essere competitivo e ottenere l'attenzione dei clienti, devi saper creare contenuti unici e memorabili.

Padroneggiare questa tecnica offre un enorme vantaggio portando il tuo business ad un livello nettamente superiore rispetto a quello dei competitor.

OBIETTIVI

- Persuadere, emozionare e farsi ricordare.
- Padroneggiare le tecniche della narrazione.
- Creare un modello comunicativo in grado di diffondere il valore dell'Azienda.
- Coinvolgere potenziali clienti o clienti già acquisiti per vendere prodotti o servizi dell'Azienda.
- Creare un bisogno, influenzare una scelta, comunicare cambiamenti.

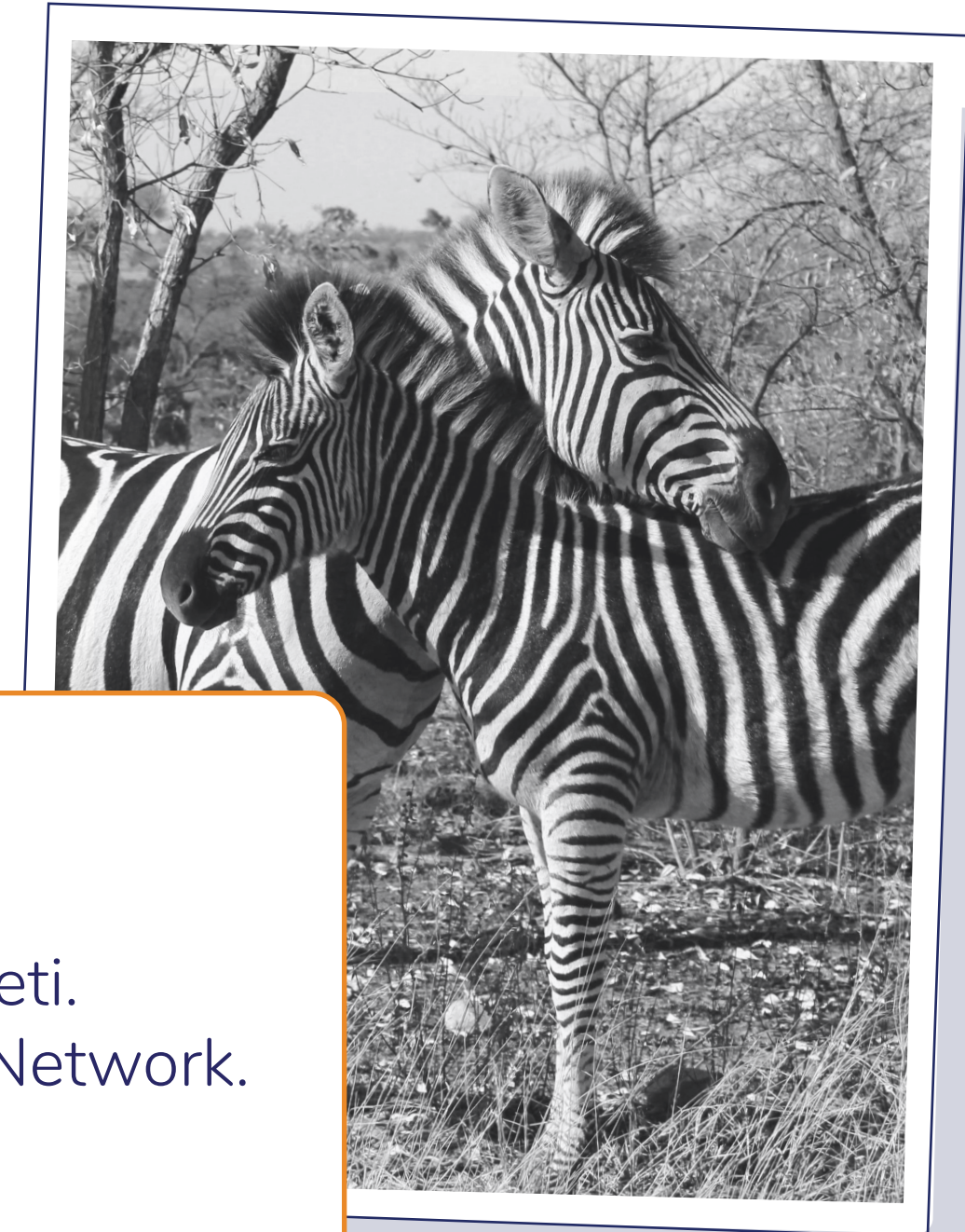


Tu sai l'effetto che fai

#WEARESOCIAL

Workshop dedicato alla capacità di gestire la relazione con il cliente. Utilizzeremo il Mystery Client, figura professionale indispensabile per le aziende che hanno la necessità di valutare e misurare la soddisfazione del cliente, l'applicazione degli standard aziendali, la qualità dei servizi, il comportamento dei dipendenti, le procedure, il merchandising.

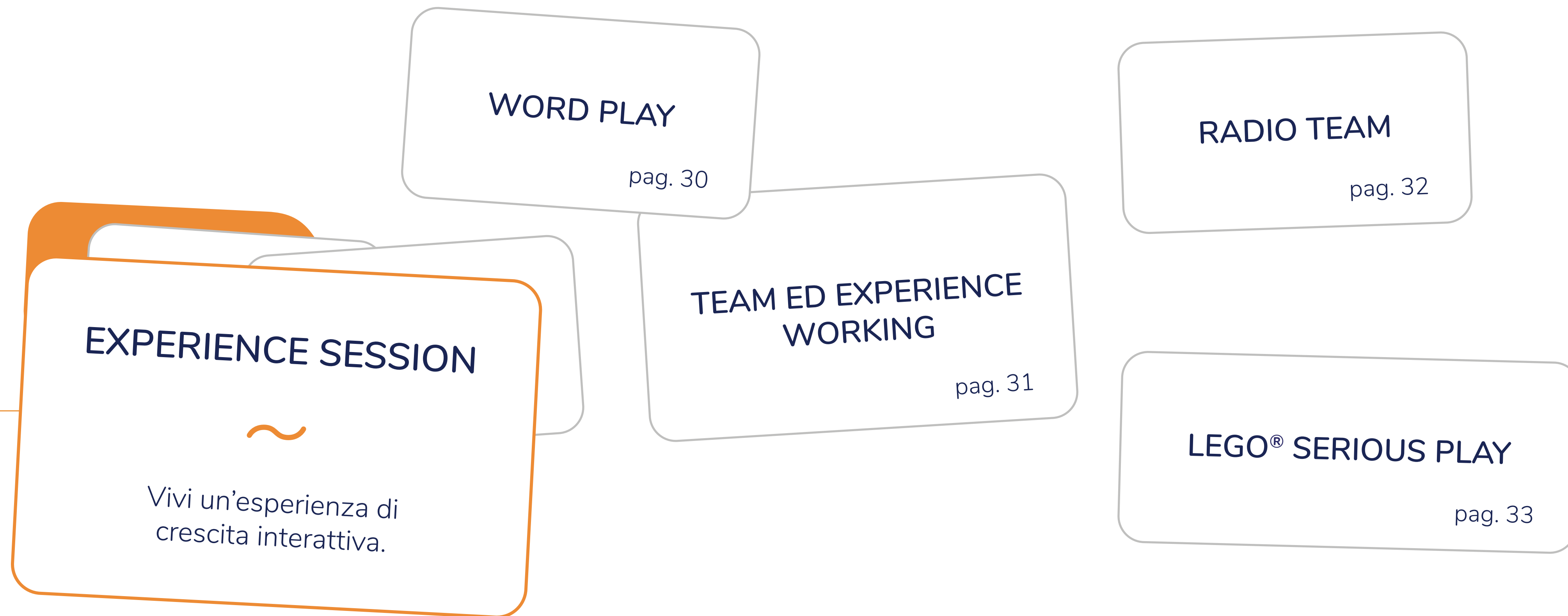
Mystery Client agisce in incognito e viene utilizzato in tutte le tipologie di aziende.



OBIETTIVI

- Acquisire strumenti pratici e concreti.
- Comprendere il mondo dei Social Network.
- Sviluppare nuove competenze per aumentare business.

Experience session



3 FORMATS - EXPERIENCE SESSION

Word Play

Le parole possono produrre trasformazioni e cambiare la realtà. Quando se ne fa un uso sbagliato, l'effetto è il logoramento nelle relazioni professionali e personali.

Le frasi che utilizziamo sono per noi un capitale che bisogna saper investire. Come in un monopoli linguistico i partecipanti scopriranno che le parole spese bene possono far guadagnare molto e quelle sbagliate impoverire.

Chi è capace di creare immagini con l'uso delle parole lascia un segno indelebile nell'animo di chi ascolta, vincendo ogni gioco e ogni sfida.



OBIETTIVI

- Saper comprendere.
- Sapersi esprimere.
- Modificare il linguaggio per cambiare i modelli emozionali di chi parla e di chi ascolta.

Team ed experience working

Il corso conduce i partecipanti ad acquisire gli strumenti necessari per essere un buon capo e un buon compagno di squadra.

Il format prevede una sessione giornaliera con i manager, una sessione giornaliera con il team e una sessione in cui entrambi vivono un'esperienza di team building unica e memorabile.



OBIETTIVI

- Migliorare il lavoro in Team e le relazioni.
- Favorire lo spirito di appartenenza all'Azienda.
- Limitare e annullare situazioni conflittuali.
- Crescita del business.

3 FORMATS - EXPERIENCE SESSION

Radio team

COME IN RADIO... COSÌ IN AZIENDA

Radio Team è più che un team building: è un'esperienza indimenticabile. Tutti insieme si dà vita ad un vero e proprio programma radiofonico.

Ognuno è coinvolto, c'è chi presenta, chi conduce la classifica musicale, chi recita, chi legge l'oroscopo, chi si occupa del notiziario, chi fa annunci, chi gestisce la pubblicità, chi intervista, chi dirige una rubrica...

Radio Team è un'attività che permette al team di mettersi in gioco e lavorare in sintonia l'uno con l'altro.

OBIETTIVI

- Gestire emozioni e adrenalina.
- Controllare e ottimizzare tempi e stress.
- Superare l'imprevisto.
- Migliorare l'ascolto reciproco.
- Avere consapevolezza dei propri compiti.
- Migliorare la comunicazione con il Public Speaking.
- Fortificare il senso di appartenenza all'Azienda.



LEGO® serious play

Il workshop LSP si fonda sull'impiego dei mattoncini LEGO® come strumento metaforico all'espressione, al confronto e all'accelerazione dei processi decisionali.

La pratica conduce a costruire con le proprie mani modelli tridimensionali del tema di gioco, sia esso di carattere strategico, operativo o relazionale.

OBIETTIVI

- Definire il tema di gioco.
- Focalizzare la situazione attuale e riconoscerne le criticità.
- Dare sfogo alla creatività secondo il tema di gioco prestabilito.
- Costruire uno scenario condiviso.
- Analizzare il risultato attraverso il confronto.
- Proporre soluzioni.



Gestione team formatori

È mettendoci l'Anima che supportiamo l'Azienda nella gestione del Team Education.

Uno staff dedicato diretto da un Project Manager si prenderà cura di tutti gli aspetti organizzativi e amministrativi riguardanti il Team. Dall'organizzazione del seminario, alla gestione delle pratiche amministrative, alla condivisione di obiettivi e strategie, lo Staff aQ diventa partner dell'Azienda entrando in empatia con il Team.

Un lavoro costante di squadra per ottenere la crescita del business condividendo i valori aziendali.

OBIETTIVI

- Gestione organizzativa e amministrativa del Team
- Analisi di budget, costing e reporting
- Coordinazione di tutti gli aspetti, da quelli creativi a quelli logistici, nell'organizzazione di seminari, eventi e show legati all'attività formativa



Formati speciali



5 FORMAT SPECIALI

Montali day

Questo particolare e coinvolgente format è incentrato sulle caratteristiche dello sport, trattando temi come l'importanza delle regole, la preparazione fisica e mentale, le zone di conflitto, la disciplina, il rigore, il rinunciare a qualcosa di proprio a vantaggio di un compagno.

La giornata inizia in aula affrontando i temi del valore del team e fare squadra, la pausa pranzo rispetterà il classico pasto dell'atleta e a seguire tutti in palestra a imparare una serie di drills con la palla per capire le dinamiche di questo sport. Prevista per tutta la giornata sia la presenza del Dott. Montali che la presenza del preparatore fisico Prof. Chittolini che farà eseguire il riscaldamento e allungamento prima e dopo la seduta per sottolineare l'importanza dell'essere preparati.

Montali Day utilizza l'Istituto Salesiano di Parma ma può essere presa in considerazione altra sede purché dotata di palestra.

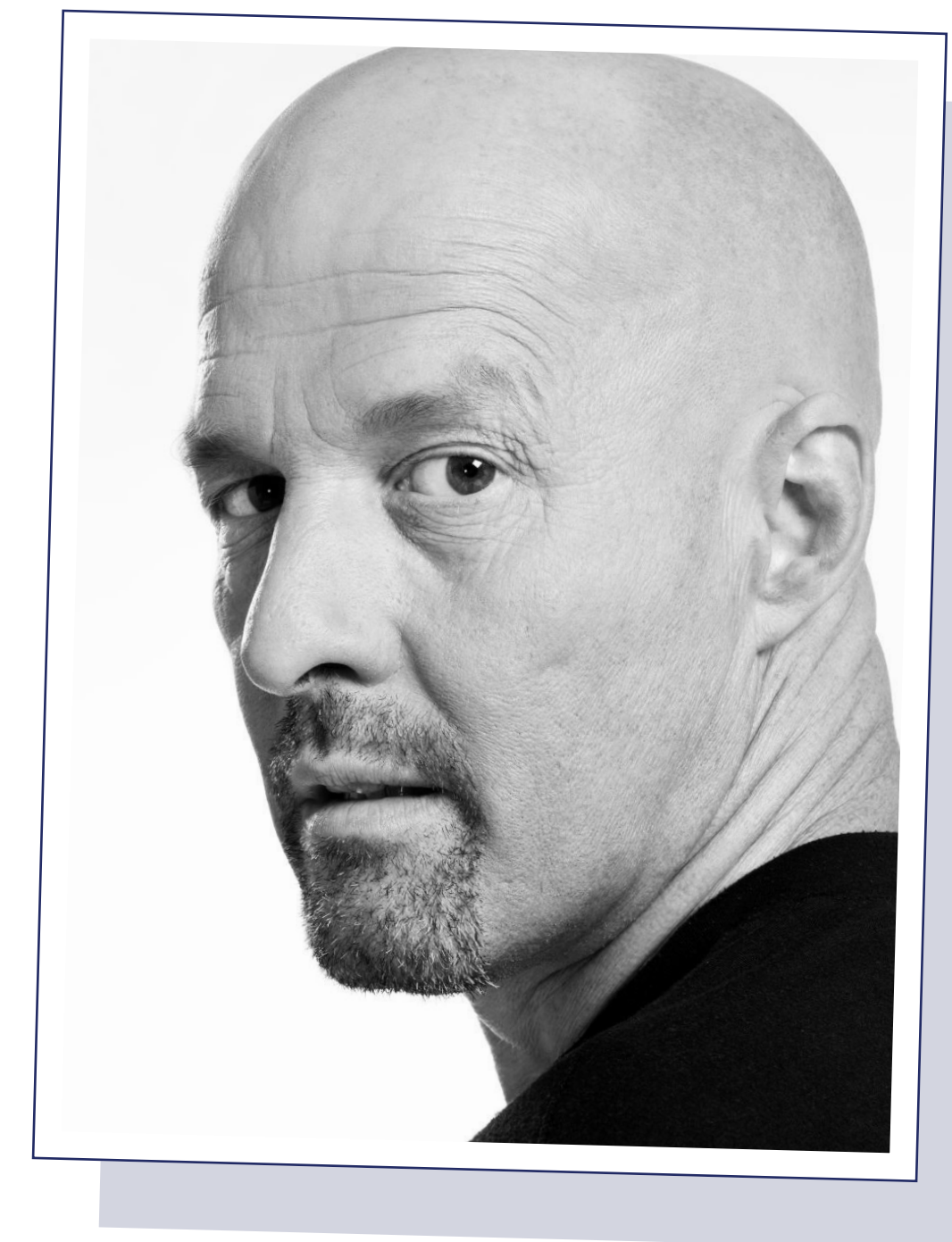


Yes, it's possible!

Preparare un piano d'azione, raggiungere un obiettivo e rendere possibile un sogno!

Il modello S.F.E.R.A.[®] - acronimo di Sincronia, Forza, Energia, Ritmo, Attivazione - è un modello di analisi e intervento sulla prestazione che permette al valore potenziale di equivalere al valore espresso.

Concentrazione e limitazione di distrazioni, recupero degli errori in tempi molti brevi, problem solving costruttivo, gestione delle emozioni e dello stress, utilizzo dei punti di forza, una leadership efficace e la straordinaria leva motivazionale: la passione, quella che permette di superare i limiti.



5 FORMAT SPECIALI

A casa di Centa

Vivere una giornata con la pluri-medagliata olimpica dello sci di fondo nella sua casa tra le Alpi Carniche.

Gli ospiti potranno sciare con lei sulle stesse montagne dove Manuela si è allenata in vista delle sue competizioni.

Il format prevede anche un momento di formazione teorica che tratta argomenti importanti come il superamento delle paure, la motivazione personale e il raggiungimento degli obiettivi.



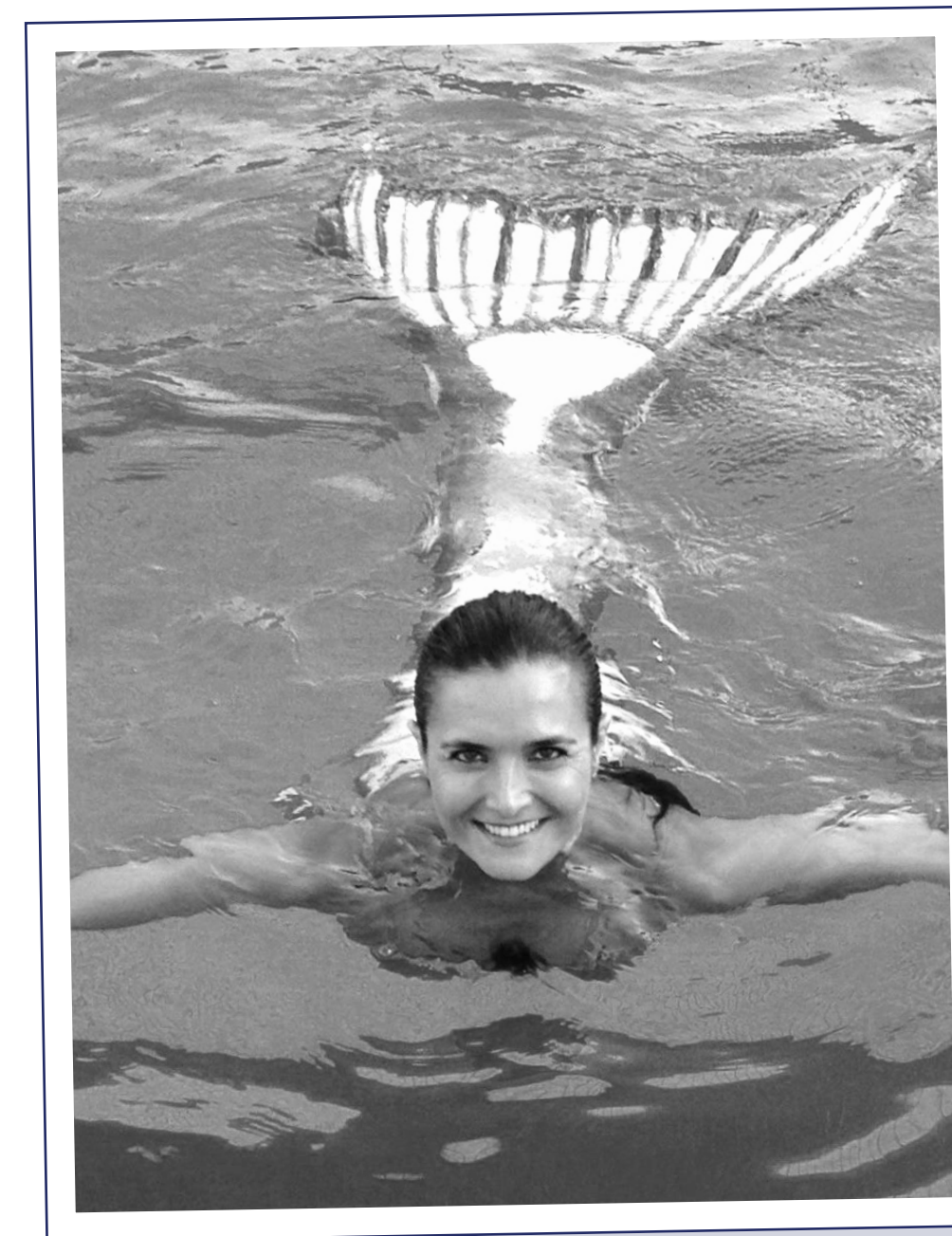
Water mind

Un sogno liquido per chi ama immergersi: protagonisti la pluri-campionessa di apnea Ilaria Molinari e il Mental Coach Alessandro Vergendo.

Il format si svolge in una cornice unica e straordinaria: Y-40, la seconda piscina più profonda del mondo nei pressi di Padova.

È una giornata di formazione teorica e pratica con speech motivazionale e lavoro in acqua degli ospiti, con una sessione dedicata all'importanza del controllo della mente.

L'erogazione può avvenire in lingua italiana, inglese e russa.



5 FORMAT SPECIALI

Camerieri clandestini

Il cameriere - come il venditore, il collaboratore, il dipendente - rappresenta l'immagine stessa dell'azienda e deve svolgere la sua attività in funzione del cliente.

Attraverso la metafora del cameriere esigenze, bisogni e cambiamenti aziendali vengono portati a tavola dai nostri form-attori con ironia e divertimento.

Metteranno in scena un vero e proprio spettacolo attento e pronto agli input degli invitati, un intrattenimento da sala elegante e raffinato, moderno e innovativo. Le dinamiche in atto saranno impercettibili e trasformeranno la convivialità in opportunità di business.



Cena intorno al mondo

È l'idea vincente per una cena diversa dal solito.

Un team building che si sviluppa tra una portata e l'altra in perfetto coordinamento con il servizio di sala rendendo più piacevoli i tempi d'attesa. I partecipanti di ogni tavolo diventano passeggeri di un volo virtuale. Finalità comune: diventare cittadini onorari dello stato visitato superando varie prove.

Obiettivi principali del format:

- Aggregazione spontanea
- Competizione e creatività
- Senso di appartenenza ad una squadra e all'Azienda
- Strategie nella dinamica di gruppo
- Raggiungimento di un obiettivo

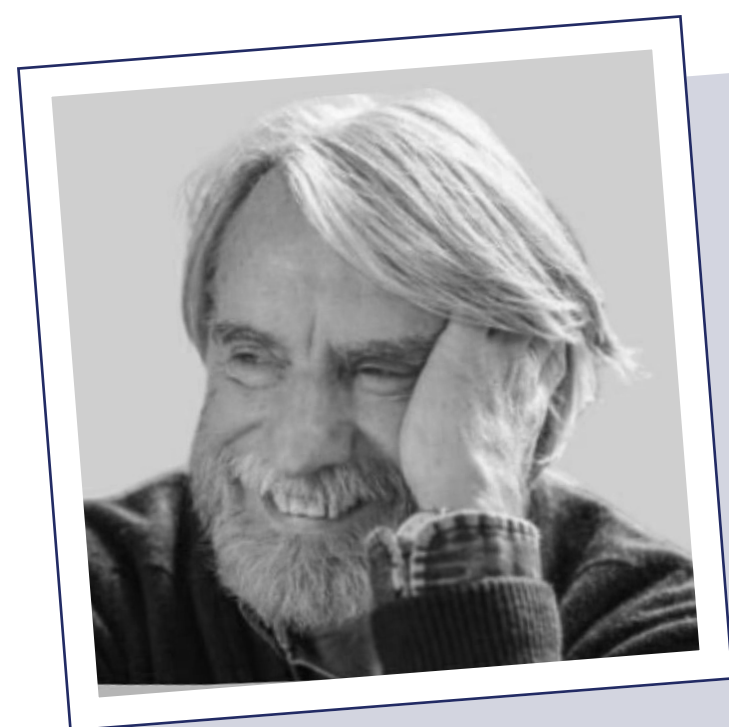


Consulenti esclusivi



PUPI AVATI

Regista, sceneggiatore, produttore. Testimonianza straordinaria di cinema e di vita che soddisfa tutte le aspettative formative.



PAOLO CREPET

Psichiatra, sociologo, educatore, saggista e opinionista dalle origini torinesi.



MARCO BERRY

Comico, attore, illusionista, mentalista e conduttore televisivo. Motivatore molto coinvolgente.



MANUELA DI CENTA

14 medaglie olimpiche nello sci di fondo. Grande motivatrice, prima donna italiana a scalare l'Everest.



PAOLO CEVOLI

Comico, cabarettista e attore italiano. Consulente aziendale.

6 CONSULENTI ESCLUSIVI



GIANNA FRATTA

Direttrice d'orchestra e pianista. Cavaliere della Repubblica italiana, docente e divulgatrice.



ANDREA LUCCHETTA

Telecronista sportivo, ex campione pallavolista. Speech & Sport: nuove modalità di formazione.



MASSIMILIANO SECHI

Trainer e Life Mentor, encomiabile esempio di reazione alle avversità e impegno sociale.

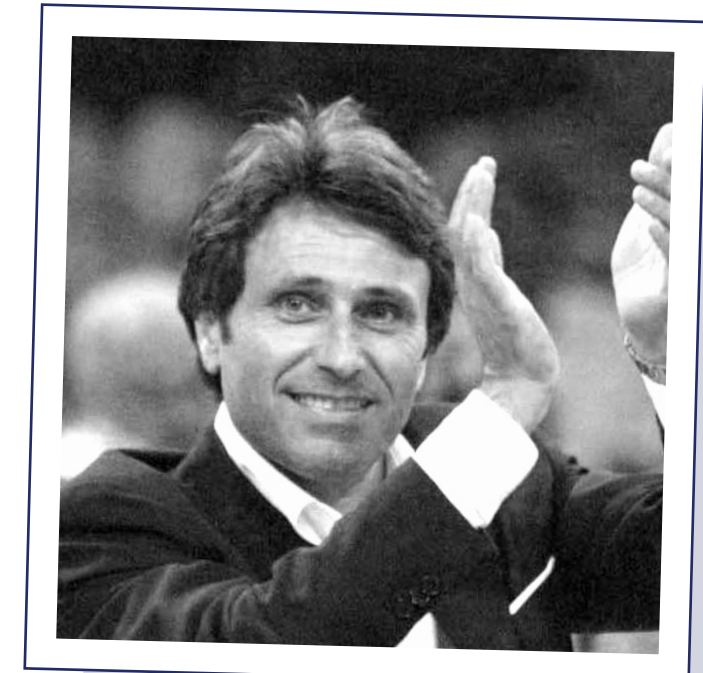


PIERGIORGIO ODIFREDDI

Matematico, logico, saggista e accademico impegnato nella divulgazione scientifica e saggistica varia. Ottimo motivatore aziendale.

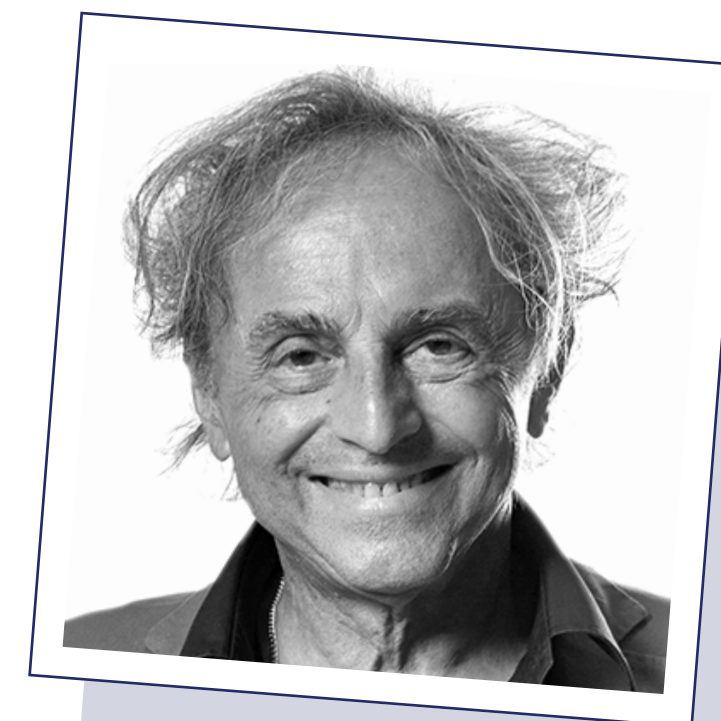
GIAN PAOLO MONTALI

Allenatore di pallavolo, dirigente sportivo, motivatore, docente alla Bocconi.



UMBERTO PELIZZARI

Primo record mondiale di apnea nel '90, giornalista, reporter, formatore, docente.



UGO NESPOLO

Artista versatile in un ampio campo di discipline, dalla pittura al cinema, alla scultura. Interventi artistico-creativi.

...e molti altri

CONTATTI

Torino Piazza Castello 29, 10123
Ricaldone (AL) Regione Campolungo 14/16
Strevi (AL) Regione Borgo Nuovo 60

tel: +39 011 55 260 55
email: info@artquick.it
sito web: artquick.it

Q