



VOLLEY MAGAZINE

EDIZIONE N. 7 ANNO 2022/2023



ATTRARRE LE NUOVE GENERAZIONI Y E Z: ECCO 8 SUGGERIMENTI SUPER DA LEADERSHIP 4.0 (prima parte)

Come dovrà muoversi un leader di oggi nell'attrarre le nuove generazioni?

La leadership nel ventunesimo secolo richiede un alto grado di intelligenza emotiva, soprattutto di empatia, per comprendere e attrarre le nuove generazioni, che cambiano velocemente, alla stessa velocità di come cambia il mondo. I dati demografici della forza lavoro odierna stanno cambiando, ponendo maggiori sfide per i leader di oggi e di domani. I millennial, nati tra il 1982 e il 1994, che ora costituiscono la maggior parte dei lavoratori attivi, rappresenteranno il 75% della forza lavoro globale entro il 2025, nonostante i lavoratori più anziani (ormai sono quelli della cosiddetta Generazione X) rimangano più a lungo nella forza lavoro e si sentano più giovani. Mentre ogni generazione si prepara a svolgere un ruolo dominante nell'economia globale, molto viene congetturato sui cambiamenti che essa porterà nel posto di lavoro, nelle organizzazioni, nella società e nel mercato globale. Certamente le ultime tre generazioni X, Y e Z, sono state studiate e analizzate in una misura senza precedenti da accademici, uomini d'affari e politici, per capire cosa c'è di particolare in ciascuna di esse, in termini di cambiamenti che portano sul posto di lavoro, di come la tecnologia può essere ottimizzata e di come i leader possono essere più efficaci per poterle guidare. Prima di arrivare ai suggerimenti per attrarre le nuove generazioni, facciamo un breve ripasso proprio delle generazioni.

La Generazione X

La Generazione X comprende i nati tra il 1965 e il 1981 durante la ricostruzione dell'Europa nel dopoguerra. La loro vita non è stata facile, poiché, dopo un periodo di sconvolgimenti, trovare un lavoro è stata una grande sfida. Lavorare e produrre è stata loro filosofia di vita, che non ha lasciato spazio all'idealismo. L'individualismo, l'ambizione e la dipendenza dal lavoro sono i valori con cui sono cresciuti. Molti di loro, hanno assunto posizioni di leader o manager nelle organizzazioni, oppure sono diventati imprenditori di successo. Hanno vissuto l'infanzia senza il computer e hanno assistito al passaggio dalla tecnologia analogica a quella digitale nella loro età adulta.

La Generazione Y (o Millennials)

La Generazione Y o Millennials, conosciuti anche come nativi digitali, sono i nati tra il 1982 e il 1994 e la tecnologia fa parte della loro quotidianità: tutte le loro attività sono mediate da uno schermo. Il concetto di accensione e spegnimento è completamente integrato nelle loro vite. Tuttavia, non vi sono nati; sono migrati al mondo digitale da quello analogico in cui vivevano. Una delle generazioni più visibile nella storia, la Generazione Y ha imposto una ridefinizione di tutto, dalla gerarchia dei bisogni di Maslow, al modo in cui le aziende fanno affari e al futuro del posto di lavoro. Crescendo con un accesso senza precedenti alla tecnologia, hanno cambiato tutto, da "se sia meglio acquistare le auto o condividerle", a "per quanto tempo va bene vivere con i genitori" e "quale tipo di comportamento è accettabile dai collaboratori e dal leader". A differenza delle generazioni precedenti, a causa della crisi economica, il mondo richiede loro di essere meglio formati per trovare un lavoro, poiché la concorrenza nel mondo globale è in aumento.



GENERALI

Dott. Giovanni Mariotti

+39 339.1593116

Generali Italia S.p.A.

Via G. D'Annunzio, 16 - 65016 Montesilvano (PE)

Tel. 085.4453208 - Fax 085.4454602

e-mail: montesilvano@agenzie.generali.it

www.agenzia.generali.it



Rag. Ernesto Vianello spa

...la ferramenta dal 1932

KIKI

home | fashion

Via Pescara 520 - 66100 Chieti tel. 3294119528

ATTRARRE LE NUOVE GENERAZIONI Y E Z: ECCO 8 SUGGERIMENTI SUPER DA LEADERSHIP 4.0 (prima parte)

A differenza dei loro genitori, (la Generazione X), i nativi digitali non sono soddisfatti del mondo che li circonda, sono ambiziosi e vogliono raggiungere i loro obiettivi. Tuttavia, la generazione dei Millennial è etichettata come pigra, narcisista e viziata.

La Generazione Z (o Centennials)

La Generazione Z o la generazione post-Millennial prenderà il posto comando tra qualche decennio. Sono anche etichettati come Centennials, per essere nati nel mondo a cavallo del secolo. Si può dire che siano nati con un tablet e uno smartphone sotto il braccio. Sono segnati da Internet, che fa parte del loro DNA: irrompe nelle loro case, nella loro educazione e nel loro modo di socializzare. E se la Generazione Y sta trovando alcune difficoltà a trovare un lavoro, la situazione per la Generazione Z sarà ancora peggiore.

La loro padronanza delle tecnologie può portarli a trascurare in misura maggiore le loro relazioni interpersonali, ma sono loro che danno più voce alle cause sociali su Internet. A loro piace avere tutto ciò che vogliono immediatamente, un fatto favorito dal mondo digitale in cui sono immersi, e il loro stile di vita è influenzato anche dagli Youtuber e Influencer sui Social Media. Sono multi-task, ma la loro capacità di attenzione è limitata. Sono consumatori indipendenti ed esigenti e probabilmente avranno dei lavori che non esistono nel mondo di oggi. È la generazione pronta per entrare a breve nel posto di lavoro. Questa generazione è nata in un mondo tumultuoso, VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity and Ambiguity), che vedono attraverso un'ampia varietà di schermi. Temono per il futuro del pianeta, apprezzano la loro istruzione, si preoccupano delle loro future carriere e vogliono rendere il mondo un posto migliore. Sono completamente nativi digitali, nel senso che sarebbero abbastanza in difficoltà in un mondo non digitale. Nonostante nel mondo occidentale le nascite diminuiscono, le Generazioni Y e Z rappresentano ad oggi il 60% della popolazione mondiale, visto il loro grande numero nei paesi asiatici. Per un leader allora è fondamentale capire quali sono i catalizzatori per attrarre le nuove generazioni.

Come vedono la leadership le generazioni Y, Z

Una ricerca del MIT – Institute of Leadership – ha cercato di capire l'interesse e la motivazione verso i ruoli di leader tra le diverse generazioni. L'importanza di raggiungere una posizione di leadership mediamente è alta all'interno di ogni generazione, intorno al 60%. In ogni generazione, ciò che rende i ruoli di leadership meno attraenti sono gli alti livelli di stress: in media, più del 35% Y, ritiene che le sfide associate all'equilibrio tra lavoro e vita privata rendono la leadership poco attraente. Mentre lo stress è spesso citato come il lato poco attraente della leadership, la Generazione Z ha anche la paura di fallire in un ruolo di leadership, e sente la mancanza di fiducia necessaria per guidare gli altri. Entrambi i risultati sono comprensibili data ancora la relativa inesperienza della Generazione Z. Per ciò che riguarda lo stile di leadership preferito, le Generazioni Y preferiscono maggiormente una "comunicazione aperta" e un "feedback da parte del leader", mentre la Generazione Z dà molta importanza a un "atteggiamento positivo". Queste differenze, sebbene non grandi, hanno implicazioni per i modi in cui le generazioni guidano e preferiscono essere guidate. Ad esempio: il 35% della Generazione Z afferma di aspettarsi un "comportamento motivante", mentre solo il 25% della Generazione X, che oggi li guida, afferma di offrire questo. Allo stesso modo, il 23% dei leader della Generazione X, afferma di offrire "una forte etica personale", anche se solo il 12% della Generazione Z se lo aspetta.

Queste differenze, sebbene possano apparire piccole, nel tempo possono minacciare il successo delle relazioni tra i leader e i loro collaboratori. I risultati della ricerca non solo mostrano il divario nelle aspettative tra i leader della Generazione X e i collaboratori della Generazione Z, ma evidenziano anche un futuro punto critico, in quanto la Generazione Z diventerà una quota maggiore della forza lavoro e la Generazione X oggi è quella che ha maggiori esponenti nei posti di guida e gestione.



FARMACIA CESARIS
Autoanalisi - Dermocosmesi -
Veterinaria
Articoli per l'infanzia -
Holter Pressorio



Via A. Vespucci 69 - 65126 Pescara
Tel - Fax 08563793



PAOLO SCIARRA
FISIOTERAPISTA
SPECIALIZZATO IN RIEDUCAZIONE POSTURALE METODICA MEZIERÉS

393 89 79 975
e-mail: psciarra@email.it
P. IVA 01946490685



Alternativa al Grano da Cinzia
Piazza Brecciarola, Strada per Popoli (via Tiburina) - Chieti
Telefono: 3478968640



Viale Giovanni Bovio, 107, 65100 Pescara PE - Telefono: 085 375107

segue nella prossima uscita



PIZZERIA

SCUDERIA



PESCARA - Parco "Villa Sabucchi"

Tel. 085.4711492 - 333.7358773



PERCHÉ È IMPORTANTE PIANIFICARE (dal web)

Siamo abituati ad ammirare alla tv, sui social o comunque sul web, imprese Athletiche che lasciano senza fiato, vediamo correre, Ultramaratone, maratone, kilometraggi che superano i 150 km, ritmi anche oltre i 20 km/h, superare ostacoli ed altezze apparentemente insormontabili e spesso l'impressione è come se lo facessero con estrema facilità. Come ogni cosa però nella vita, c'è la costruzione di una prestazione, ci sono le fondamenta prima del tetto, c'è il lavoro duro prima del successo, prima di ogni gesto atletico c'è la preparazione all'esecuzione. Ognuno, nel suo piccolo, prova sempre a migliorarsi, a fare quel passo avanti oltre la nostra miglior prestazione. Ricordate il primo passo di corsa? Il superamento del primo ostacolo o la prima pedalata? Sicuramente lo ricordate, pensando a quanta fatica avete fatto per fare ciò che oggi neanche calcolate come allenante. La crescita è un processo, che passa per tante piccole fasi, ma con un fattore comune, non si cresce senza un piccolo sacrificio, uno sforzo e un po' di coraggio. Ognuno di noi vive le sue piccole imprese personali, ognuno di noi conosce il proprio punto di partenza, sa quanto tempo possiamo dedicare al raggiungimento del nostro obiettivo e con quali mezzi, MA ATTENZIONE!! Proprio nella fase della pianificazione degli obiettivi si possono commettere grandi errori! Molto spesso facciamo l'errore di fissare grandi obiettivi da raggiungere in tempi troppo brevi, rischiando così di inseguire un risultato che difficilmente arriverà, anzi il rischio potrebbe essere quello di vedere la riuscita sempre più lontana, perdere motivazione e nel peggiore dei casi smettere di fare quello che stiamo facendo. Nella pianificazione di un obiettivo bisogna sempre prendere in considerazione molti fattori e molto spesso si fa l'errore di pianificare solo a breve tempo, sottovalutando i grandi progressi che possiamo ottenere negli anni. Diamoci un grande obiettivo e prendiamoci il tempo che merita per realizzarlo e nel frattempo pianifichiamo dei piccoli obiettivi intermedi da raggiungere per tenere alta la motivazione e per controllare così l'avanzamento dei lavori, in questo modo possiamo correggere un percorso intrapreso, festeggiare e monitorare i piccoli passi avanti che stiamo facendo verso una grande meta, senza rischiare mai di perdere completamente la fiducia e la motivazione. Un altro grande errore è quello di avere mille obiettivi, tutti con la stessa priorità, tutti molto ambiziosi, ma alcuni molto diversi tra loro; con il risultato di frequenti momenti di stress e motivazione sempre più in bilico con l'allontanarsi della condizione fisica e di risultati non ottenuti. Pianificare significa programmare, fissare delle scadenze per i nostri obiettivi, organizzare i tempi e sviluppare delle strategie decidendo nei dettagli come procedere per realizzare i nostri sogni. Per raggiungere la meta che ti sei prefissato non basta il duro lavoro, la disciplina e il sacrificio: non fraintendermi, sono tutte cose molto importanti! Ma senza una pianificazione, che ti indichi la giusta via da seguire, rischi solo di disperdere le tue energie senza riuscire a raggiungere il traguardo finale. Basta guardare tutte le persone che hanno raggiunto il successo per vedere che, alle loro spalle, ci sono anni di meticolosa pianificazione. Warren Buffet una volta disse: "se oggi siamo seduti all'ombra è perché qualcuno ha piantato un albero vent'anni fa". Quindi assicurati di avere un bell'albero rigoglioso nel tuo futuro e piantando un seme nel tuo presente. Ricordati questo: non pianificare significa pianificare di fallire.



DANILO CASTALDI
LIGHTING CONSULTANT

LA FACILTA' CON CUI
FACCIAMO LE "COSE
DIFFICILI" DIPENDE DA
COME ABBIAMO
IMPARATO AD
AFFRONTARE LE "COSE
FACILI"



MOMA WINTER CUP

BELLARIA IGEA MARINA



Under 18



Under 14



Under 16



Under 16



www.infolabweb.it

Via Campo Felice, 47 · Pescara (Pe) · tel. 085.4406156
Via Nicola Bosco, 33/B · Vasto (Ch) · tel. 0873.368371



Logistica

C.R.M.

Raccolta dati
di produzione



L'ANGOLO DELLA FIABA

Il venditore di palloncini

Parecchi anni fa, un uomo vendeva palloncini per le strade di New York. Quando gli affari erano un pò fiacchi, faceva volare in aria un palloncino. Mentre volteggiava in aria, si radunava una nuova folla di acquirenti e le vendite riprendevano per qualche minuto.

Alternava i colori, sciogliendone prima uno bianco, poi uno rosso e uno giallo.

Dopo un po' un ragazzino afroamericano gli dette uno strattone alla manica della giacca, lo guardò negli occhi e gli fece una domanda acuta:

“Signore, se lasciasse andare un palloncino nero, salirebbe in alto?”

Il venditore di palloncini guardò il ragazzo e con saggezza e comprensione gli disse:

“Figliolo, è quello che è dentro i palloncini che li fa salire verso il cielo.



Se fossi più giovane, se fossi più ricco, se fossi un uomo, se fossi più bella...” Come il bambino della storia molte persone spesso non pensano che il successo dipenda da ciò che hanno dentro ma da fattori puramente esteriori. Ciascuno di noi ha enormi potenzialità che nella maggior parte dei casi non solo non vengono espresse, ma neppure vengono esplorate. Ecco perché molte persone vivono tutta la propria vita come quei palloncini che restano appesi ad un’asta finché non si sgonfiano. E tutto perché non hanno trovato il tempo, o forse il coraggio di guardarsi veramente dentro e sprigionare la propria energia.

lacioppa  tors SRL

“Colui che conosce il proprio obiettivo si sente forte; questa forza lo rende sereno; questa serenità assicura la pace interiore; solo la pace interiore consente la riflessione profonda; la riflessione profonda è il punto di partenza di ogni successo.”
LAO TSE



DIFFERENZE TRA PRIMO E SECONDO SCHIACCIATORE DI MATTIA NATALE

Analizzando le singole rotazioni possiamo dire che:

- S1 riceve, in ordine di enunciazione in zone: 1,1,6,6,5,5. Quindi riceverà due volte in ogni zona;
- S2 riceve, sempre in ordine di enunciazione in zone: 5,5,5,5,1,6. Ovvero riceverà la maggior parte delle volte in zona 5;
- S1 dovrà coprire due volte l'entrata del palleggiatore, mentre toccherà solo una volta al S2 svolgere questo compito;
- S1 schiaccerà due volte con attacco a 2, mentre S2 una volta sola;
- S1 dovrà attaccare due volte affiancato dal secondo centrale e una volta dal primo, mentre si inverte la situazione per S2.

Questo è in linea generale, ma andiamo a vedere effettivamente cosa cambia. Ritengo che la ricezione da zona 6 sia la più semplice in quanto la palla arriva quasi sempre frontale. L'unico handicap è che abbiamo due zone di conflitto, sia a sinistra che a destra. La ricezione da zona 1 è forse la più problematica, soprattutto per chi usa il "metodo della priorità a sinistra", cioè su una palla che arriva in mezzo a due ricevitori, dovrebbe riceverla il giocatore a destra. Facendo questo il giocatore di zona 1 si trova a coprire più campo (sia un po' di campo a destra che a sinistra). Anche se, solitamente, la battuta arriva dalla zona 1 opposta e quindi ha anche più tempo per spostarsi. Inoltre aggiungiamo che la ricezione da zona 1 arriva da dietro al palleggiatore. Anche qui la ricezione risulta quasi frontale. Chi riceve da zona 5 deve anche attaccare. Di norma la battuta gli arriva da zona 1, quindi frontalmente e la ricezione non dovrebbe essere problematica. A parte il fatto che se non si riceve abbastanza alto non si ha il tempo per aprirsi. Detto questo, credo che i vari pro e contro in ricezione si compensino e che quindi la differenza fra primo e secondo schiacciatore sia minima. Per la copertura del palleggiatore c'è poco da dire: il primo schiacciatore deve coprire per due giri l'entrata del palleggiatore, mentre il secondo per uno solo. Quindi, in linea teorica, S1 dovrebbe sapere coprire meglio la zona d'entrata, quindi essere più reattivo e forte in difesa/rullata (ricordo che i palloni lunghi in zona 1 da prendere quando il palleggiatore è entrato spesso si possono prendere solo in rullata). Però ricordo anche che, comunque, non avremo decine di questi palloni a partita, quindi anche qui la differenza è irrilevante. Ora veniamo all'attacco, rivedendo brevemente cosa accade:

Prima banda

- In P1 schiaccia con attacco a 3 affiancato dal secondo centrale;
- In P3 schiaccia con attacco a 2 affiancato dal primo centrale;
- In P2 schiaccia con attacco a 2 affiancato dal secondo centrale.

Seconda banda

- In P6 schiaccia con attacco a 3 affiancato dal secondo centrale;
- In P5 schiaccia con attacco a 3 affiancato dal primo centrale;
- In P4 schiaccia con attacco a 2 affiancato dal primo centrale.

Guardando lo schema possiamo dedurre che S1 schiaccia più spesso con attacco a 2 e con il secondo centrale. Approssimando che il primo centrale dovrebbe essere più incisivo in attacco possiamo dedurre che anche il primo schiacciatore dovrebbe esserlo poiché attacca più spesso con attacco a due e con il centrale meno incisivo in attacco. Questa differenza può essere rilevante in squadre di livello medio-basso, poiché ritengo che in squadre a un livello maggiore l'opposto non abbia difficoltà ad attaccare dalla seconda linea (ammesso che per il palleggiatore non sia problematico alzare in seconda linea) e quindi la rilevanza di avere un attacco a due o a tre sia insignificante. Certo, c'è tutto il discorso sul muro da fare, ma ritengo che ad un livello provinciale-regionale non sia così incisivo.

Quindi, teoricamente, il primo schiacciatore dovrebbe essere maggiormente incisivo in attacco, a meno di non avere un buon opposto affiancato da un ottimo palleggiatore, e a questo punto le differenze fra primo e secondo schiacciatore si minimizzerebbero.



IL LIBRO DELLA SETTIMANA

Ci alleniamo anche se piove? di Andrea Masciaga

Mancano esattamente cinque minuti all'inizio dell'evento più bello della settimana, il più atteso, richiesto e venerato: la partita. Me ne sto seduto aspettando l'omino vestito di rosa o di azzurro, dipende dalla giornata e dall'umore, quasi sempre, quando sono vestiti di rosa, sono stronzi, e c'è anche da capirli, poverini. Cinque minuti. Cinque giri di orologio in cui c'è tutto, ma proprio tutto, anche chi si pettina nonostante sappia che uscito da quelle quattro mura ci sarà un inferno pronto a spettinarlo. C'è chi si mangia un cioccolatino, o chi sorseggia uno shottino di grappa, ruvida e forte, che scorre giù per il corpo come un energizzante. Cinque minuti. Qualcuno fa sempre la stessa domanda: "Salva pelle?" ahimè anche la risposta è sempre la stessa "Hai rotto il cazzo, compratelo!" potete immaginare il perché di tanta asprezza. Sono così quei cinque minuti, uno spazio piccolo ma infinito, lo spazio più romantico del calciatore dilettante, quello che davvero fa capire quanto poco sia presa in considerazione questa realtà. Ci sono ragazzi che provano emozione nel giocare una partita di Seconda Categoria, perché magari è il loro esordio, quello che per il mondo sembra banale, ma in quel momento, per quella persona è tutto, tutto il massimo della sua carriera, e credetemi, certe emozioni, vanno rispettate, perché sono vere. Sono vere perché, fondamentalmente, posano su basi che non esistono. Dietro a quella pelle un po' sollevata dai brividi e quello sguardo perso sul pavimento infangato, non c'è nessun interesse. Quasi sempre, o forse sempre, non c'è nessun rimborso spese, nessun premio, niente, solo voglia di giocare. Giocare sì, praticare il gioco del pallone, o almeno provarci. Perché non è facile giocare nei dilettanti, non certo per il livello troppo alto, ma per tutta una serie di componenti che però, se venissero a mancare, renderebbero noioso tutto ciò che ora è tremendamente eccitante. Cinque minuti: di rumore, quello dei tacchetti sul pavimento, di conforto, quello che ti dà la pacca sulla spalla data dal capitano, di rabbia, quella che proviene dalla voglia, che a sua volta trova le sue radici più profonde nella passione. È tutto qui insomma, in questi cinque minuti che racchiudono al meglio un calcio quasi dimenticato, giocato su campi lunghi qualche metro in meno e larghi qualche metro in più. I campi della provincia Italiana, fatti di spogliatoi maleodoranti e porte scrostate, di piccoli miracoli fotografati e appesi al muro a segnare il tempo che, inesorabilmente, fa il suo corso.



IL PIATTO DELLA SETTIMANA

Gnocco fritto

INGREDIENTI:

Farina Manitoba 250 gr – Acqua 100 ml – Lievito di birra fresco 4 gr – Strutto o burro 30 gr – Zucchero 1 pizzico – Sale 5 gr – Olio di semi di arachidi.

Prendete 50 ml di acqua, scaldatela leggermente e unite il lievito sbriciolato e lo zucchero e mescolate. Coprite con la pellicola trasparente e lasciate riposare l'impastino per circa 1 ora fino a che si saranno create delle bollicine in superficie. Aggiungete tutta la farina rimanente e l'acqua e impastate, unite il sale e lo strutto o il burro a temperatura ambiente e impastate energicamente per circa 10 minuti. Coprite l'impasto e lasciatelo lievitare nuovamente per circa 2 ore. Quando l'impasto sarà ben lievitato toglietelo dalla ciotola, infarinare il piano da lavoro e stendete l'impasto con il matterello in modo da renderlo sottile. Tagliate con un coltello affilato la pasta a strisce e poi a rombi, la classica forma dello gnocco fritto. Fate

scaldare lo strutto oppure l'olio di semi di arachidi e, quando sarà ben caldo, mettete a friggere due o tre gnocco alla volta in modo che non si abbassi eccessivamente la temperatura e che lo gnocco fritto gonfi perfettamente. Fate friggere lo gnocco fritto per circa 10 minuti girandolo continuamente poi scolatelo e mettetelo su carta assorbente. Servite lo gnocco fritto caldo con salumi e formaggi come antipasto o come secondo piatto o sostituto del pane.

SOLUZIONE PRECEDENTE:

Tre gatti. Infatti: un gatto mangia un topo in un minuto e mezzo, perché il tempo rimane invariato. In 30 minuti un gatto mangia 20 topi, perché $30 : 1,5 = 20$. Per mangiare 60 topi occorrono 3 gatti, perché $60 : 20 = 3$.

INDOVINELLO

LA SOLUZIONE NELLA PROSSIMA USCITA

Il gambero

Un gambero deve percorrere 5 metri per arrivare al suo scoglio: durante il giorno nuota in avanti per 3 metri, durante la notte torna indietro di due. Quanti giorni impiegherà per arrivare allo scoglio?



Abruzzese
Cappelle sul Tavo



TEAM PESCARA PROJECT



GIUSEPPE BOSICA

1° Allenatore
gruppo Serie B2
e Under 18



LORENZO IEZZI

2° Allenatore
gruppo Serie B2



UGO DONATELLI

1° Allenatore
gruppo Serie C



EMMANUEL POLI

1° Allenatore
gruppo Under 16
Serie D



MAURIZIO SCHIAZZA

1° Allenatore
gruppo Under 16
Serie D



**MARIANNA
CARAVAGGIO**

2° Allenatore
gruppo Under 16
Serie D



FABRIZIO SCHIAZZA

Preparatore Fisico



PAOLO SCIARRA

Fisioterapista

GIONATA VETTRAINO

Commercial Manager



gionata_vettraino@gmail.com

3356389413



Barbuscia



We grow with life



PARRUCCHIERA
UOMO-DONNA

ESTETICA

NATURAL BEAUTY CATIA

PATRIZIA
ROMANO

Via Naz. Adriatica, 25 - FRANCAVILLA AL MARE (CH) - Tel.: 085.4913913



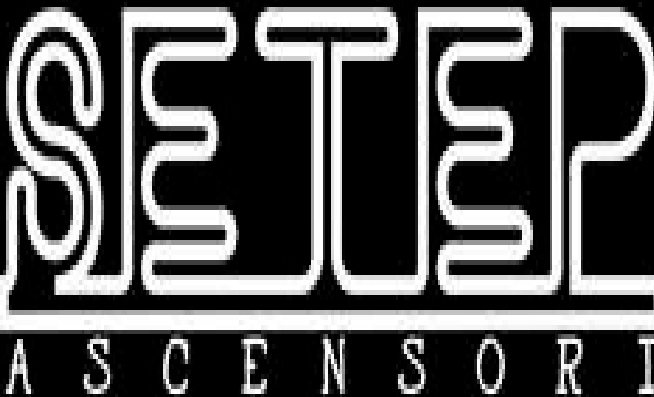
NCR

BIOCHEMICAL



ALDA E SERGIO

per i bambini



SETER

A S C E N S O R I



GRUPPO
setra
WASTE MANAGEMENT



Non c'è a questo mondo grande scoperta o progresso che tenga, fintanto che ci sarà anche un solo bambino triste.

A. Einstein



Salumi e formaggi tipici

di Tancredi Marianna

Via D'Avalos, 115/6 • Pescara
Telefono 085 694203
Partita IVA 01412730689



AUTOTRASPORTI

Marconi Gerardo Srl

☎ 348.3429030

Via Jesi, 234 OSIMO (AN)



FOC
Functional Osteopathic Center

La strada verso il benessere è in discesa.

Stefano Iannario
DOTTORE OSTEOPATA
Via Vittoria Colonna, 24
Pescara (PE)
+39 320 3278937
funosteocenter@gmail.com