

0 COMPETENZE S.M. RECRUITER

1 LA NASCITA STARTING LEVEL

2 INFANZIA (apprendimento iniziale) DOPO LO STARTING LEVEL: ATTIVAZIONE

- Risolvere dubbi e rivedere piano carriera, 3 opzioni
- Se deciderà di collaborare, indagare sul motivo per cui si metterà in gioco
 - Segnalatore: Identificare le opportunità che il collaboratore può segnalare e concordare la percentuale di provvigione alla chiusura dei contratti segnalati.
- Sales Manager: Se il collaboratore sceglie di diventare Sales Manager, riceverà un link per iscriversi ai corsi W1 e W2, dove acquisirà le competenze necessarie per poter guadagnare informando i clienti sulle opportunità W4 House.
- Sales Manager Recruiter: Se il collaboratore sceglie di diventare Sales Manager Recruiter, riceverà un link per iscriversi anche ai corsi W3 e W4, acquisendo le competenze necessarie per creare la propria rete nell'ecosistema W4 House.
 - Indagare facendo domande precise sul perché si metterà in gioco con W4 House
- Infine: informare sull'esito dell'attivazione per iscritto via mail il proprio Sales Manager Recruiter (mettendo in copia: Andrea Ecchioni che gli creerà il codice di collaborazione, il proprio Area Manager e il Training Manager)

3 ADOLESCENZA (sviluppo delle competenze) DA QUANDO SI ISCRIVE AL W1 e W2

- Invitarlo a guardare i video e fare loro domande su quali hanno visto e come li hanno trovati.
- Registrazione sull'App/ Sito, formarlo su come poterlo ispezionare agevolmente mostrando anche il pannello di controllo, prima insieme e poi lo farà da solo.
- Sentire telefonicamente il nuovo collaboratore almeno una volta alla settimana prima dei corsi

4 MATURITA' (Assunzioni delle responsabilità) DA QUANDO TORNA DAL W1 e W2

- Solo dopo aver dimostrato di padroneggiare le competenze citate, il collaboratore potrà ottenere il contratto di collaborazione.
- Spiegazione di come esplorare l'Area Sales Manager Formati possibile sia da App che da Sito con particolare attenzione a:
 - Slide tecniche dei corsi W1, W2.
 - Guide in Kit con le domande frequenti (FAQ) e vantaggi;
 - Elevata conoscenza della presentazione Power Point del C.I. con spiegazione dettagliata dei sistemi, dei costi paragonati ai sistemi di costruzione tradizionali.
 - Technical Guide book;
 - Video con spiegazione all'utilizzo del Sito Web;
 - Video con spiegazione all'utilizzo App W4CLUB;
 - Video tutorial piattaforma acquisti con spiegazione all'utilizzo;
 - Video Tutorial caricamento offerta;
 - Video tutorial Calendario appuntamenti;
 - CV Prima telefonata Impresa per appuntamento informativo;
 - Invitarlo a studiare con cura il Manager's Guidebook (allegato al contratto), metodo W4 Academy trattato nel corso W1;
 - Coaching con il collaboratore nelle seguenti attività:– Caricamento di almeno 3 "preventivi prova" (uno insieme e 2 da solo);
 - Caricamento di due richieste "preventivi prova" utilizzando il preventivatore 24H (uno insieme e uno da solo); Richiedere disponibilità per la Prova del C.I. al proprio Area Manager che potrà eseguire personalmente o delegare persona di sua fiducia.

5 REALIZZAZIONE PROFESSIONALE (leadership) DOPO IL W3 E W4

- Disimparare per crescere (è un nuovo mestiere).
- Il problem solving per gestire le obiezioni sia con i clienti che con i collaboratori;
- Identificare le attività produttive con il principio di Pareto e Parkinson;
- Come gestire le priorità con la matrice di Eisenhower;
- Aiutarlo a pianificare "l'altro tempo" (tempo personale + il suo lavoro + W4 House) = IOR (Imparare – Ottenere - Restituire);
- Come potrà esercitare il suo carisma anche attraverso il processo delle relazioni;
- Fare un approfondimento specifico sul suo scopo e identificarlo nella Piramide di Maslow, cioè il perché determinerà la sua velocità di crociera.
- Esplorare l'Area Sales Manager Formati (disponibile in tutti i suoi contenuti) e suggerire uno studio accurato per avere estrema dimestichezza con: ----
 - CA la telefonata;
 - CA testo colloquio;
 - Manager's Guidebook nella sua completezza;
 - Documento: Competenze del Sales Manager Recruiter per invitare nuovi collaboratori agli Starting Level;
- Il collaboratore potrà invitare nuovi collaboratori nella sua rete e richiedere il contratto per avanzare nella carriera W4 House solo dopo aver dimostrato al proprio Area Manager (o persona da lui incaricata) di padroneggiare le competenze descritte sopra.