

Presentazione Recruiter «Allegato al Manager's Guidebook»



DIRETTIVO NAZIONALE

10 settembre 2024

**Trasformare i cambiamenti
in opportunità di crescita e successo personale**



La prima rete GREEN BUILDING d'Italia

SIAMO PRESENTI IN:

PIEMONTE

VENETO

UMBRIA

LIGURIA

EMILIA ROMAGNA

CALABRIA

LOMBARDIA

LAZIO

SARDEGNA

ABRUZZO

SICILIA

PUGLIA



Piano Carriera W4house

Ruoli e Compiti nella Rete Commerciale

PROVVIGIONI BASE		RUOLO CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
VENDITA SISTEMI	VENDITA COMMERCIALIZZATI	TRAINING MANAGER	*****	*****	*****	*****
7%	7%	COMMERCIAL MANAGER	12%			
CARRIERA = CLAUSOLA 50% 		AREA MANAGER	10%			
SUPPORT FOR SALE W4H 2% SUGLI AFFARI AFFIANCATI E CONCLUSI		SALES MANAGER RECRUITER	7%			
		SALES MANAGER	7%			
		SEGNALATORE	Gettone			

Segnalatore

Compito Principale:

- - Segnalare opportunità di vendita ai Sales Manager.

Provvigione:

- - Compenso a gettone, provvigione concordata con il Sales Manager per ogni segnalazione che si traduce in vendita.

Sales Manager

Compiti Principali:

- Vendere prodotti e servizi W4house;
- Gestire il processo di vendita, dalla presentazione iniziale alla chiusura del contratto;
- Collaborare con l'Area Manager per supporto e formazione continua;
- Seguire il Manager's Guidebook.

Provvigione:

- 7% sulle vendite personali.

Sales Manager Recruiter

Compiti Principali:

- Vendere prodotti e servizi W4house;
- Reclutare nuovi collaboratori per espandere la propria rete;
- Formare e supportare i nuovi Sales Manager nella propria rete.

Provvigione:

- 7% sulle vendite personali;
- Possibilità di avanzamento a Area Manager al raggiungimento dei requisiti di fatturato.

SUPPORT FOR SALE W4H

Descrizione del nuovo ruolo nel piano carriera W4H

PROVVIGIONI BASE		RUOLO CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
VENDITA SISTEMI	VENDITA COMMERCIALIZZATI	TRAINING MANAGER	*****	*****	*****	*****
7%	7%	COMMERCIAL MANAGER	12%			
CARRIERA = CLAUSOLA 50% 		AREA MANAGER	10%			
SUPPORT FOR SALE W4H 2% SUOLI AFFARI AFFIANCATI E CONCLUSI		SALES MANAGER RECRUITER	7%			
		SALES MANAGER	7%			
		SEGNALATORE	Gettone			

Premessa

- Il Sales Manager che completa i corsi **W1 e W2 acquisisce le competenze** per incontrare i clienti e presentare l'azienda, i sistemi e i servizi attraverso il Colloquio di Informazione (CI).
- Il metodo W4 Academy prevede che il Sales Manager Formato **durante il CI in autonomia informi il cliente** sui vantaggi dei nostri sistemi.
- Conduce un'indagine per comprendere meglio il cliente e il suo progetto.

Colloquio di Informazione (CI)

- **Durante il CI, il Sales Manager esplora:**

Tipologia di intervento;

Ruolo dell'interlocutore e target dell'impresa;

Progetti pronti per la realizzazione, ecc.

- **Per un'offerta personalizzata, si approfondiscono:**

Spesa prevista con metodi tradizionali;

Budget e modalità di finanziamento;

Tempistiche di inizio e fine cantiere, ecc.

Processazione del Preventivo

- Al termine del CI, il cliente viene invitato a **richiedere un preventivo** caricando un file DWG del progetto.
- L'azienda elaborerà il preventivo nelle quattro settimane successive.
- Una volta pronto, l'Area Manager contatterà il Sales Manager per presentare il preventivo e accompagnarlo alla firma.

Ruolo SUPPORT FOR SALE W4H

- **Compiti Principali:**

Il Sales Manager che non si sente pronto per gestire l'iter che parte dal C.I. alla conclusione potrà richiedere un aiuto all'azienda.

L'azienda invierà un Sales Manager formato promosso a SUPPORT FOR SALE o un Area Manager in affiancamento.

- **Provvigioni:**

Il Sales Manager che non si sentiva pronto, per l'affiancamento ricevuto, solo in caso di conclusione e solo sulla commessa oggetto di affiancamento, riconoscerà una provvigione del 2% a chi lo ha aiutato. Ai fini della carriera il fatturato della commessa sarà conteggiato sia a chi ha presentato l'affare che a chi ha contribuito a concluderlo.

Autorizzazione e Selezione SUPPORT FOR SALE

- Sarà **esclusivamente l'azienda** a decidere quali Sales Manager formati potranno essere riconosciuti come consulenti SUPPORT FOR SALE W4H, evitando qualsiasi forma di autoproclamazione.

Area Manager

- **Compiti Principali:**

- Supportare i Sales Manager nella chiusura delle vendite
- Gestire e supervisionare la rete di Sales Manager
- Assicurare la corretta applicazione del metodo W4 Academy

- **Provvigione:**

- 10% sulle vendite personali
- 3% sulle vendite dei Sales Manager della propria rete

Commercial Manager

- **Compiti Principali:**

Coordinare e formare con sessioni di coaching Sales Manager diretti e Area Manager;

Organizzare Starting Level in tutta Italia;

Gestire la formazione della propria rete attraverso meeting e affiancamenti;

- **Provvigione:**

12% sulle vendite personali;

2% sulle vendite degli Area Manager della rete;

5% sulle vendite dei Sales Manager diretti.

Training Manager

- **Compiti Principali:**

Creare e aggiornare tutti i corsi aziendali;

Affiancare con sessioni di coaching i Commercial Manager;

Sviluppare il progetto rete in tutta Italia.

- **Ruolo:**

Il Training Manager è il vertice della rete, la rappresenta e condivide direttamente con l'azienda strategie e migliorie.

COME SI ENTRA NEL TEAM

Attività necessarie per diventare un Manager W4 House

Corso di presentazione STARTING LEVEL



W1 – W2

RISERVATI AI SALES MANAGER

W3 – W4

RISERVATI AI SALES MANAGER RECRUITER

CORSI
W4ACADEMY

Descrizione del percorso formativo W4 House

W5

RISERVATO AGLI AREA MANAGER

W6

RISERVATO AI COMMERCIAL MANAGER

W1 - W2

Riservato a tutti i Manager's W4 House

I corsi inizieranno di **pomeriggio con la visita in azienda e/o presso un cantiere**, proseguiranno per i due giorni successivi con il seguente orario:

Mattina: dalle 9:30 alle 12:30 ----- Pomeriggio: dalle 14:30 alle 17:30.

Il relatore alla fine della seconda giornata, inviterà i corsisti a fissare un appuntamento per la settimana successiva con il Manager che lo ha invitato ed accompagnato al corso per iniziare le sessioni di follow-up volte a garantire il corretto apprendimento delle competenze acquisite durante il corso di formazione.

Lo scopo di ogni corsista sarà quello di dimostrare al proprio Area Manager (o persona da lui delegata) di saper eseguire correttamente il Colloquio Informativo (C.I.). L'azienda, solo dopo aver ricevuto il feed back positivo invierà il contratto di collaborazione con W4 House.

Solo dopo potrà iniziare a fissare appuntamenti con i clienti.

W3 – W4

Riservato ai SALES MANAGER RECRUITER

I corsi avranno una durata di due giorni con il seguente orario:

Mattina: dalle 9:30 alle 12:30 ----- Pomeriggio: dalle 14:30 alle 17:30.

Il relatore alla fine della seconda giornata, inviterà i corsisti a fissare un appuntamento per la settimana successiva con il Manager che lo ha invitato ed accompagnato al corso per iniziare le sessioni di follow-up volte a garantire il corretto apprendimento delle competenze acquisite durante il corso di formazione.

Ogni corsista vorrà dimostrare di saper creare e gestire la propria rete utilizzando il metodo W4 Academy. L'Area Manager (o persona da lui delegata) avrà il compito di certificare tale competenza che permetterà al corsista di richiedere e ottenere il contratto per poter invitare nuovi collaboratori a entrare nella sua rete all'interno dell'ecosistema W4House, senza limiti territoriali.

PROVA EFFICIENZA ED EFFICACIA A CURA DELL'AREA MANAGER

Ogni collaboratore formato che ritiene di essere preparato può richiedere la prova al proprio Area Manager.

La prova potrà essere eseguita in call o in presenza.

W5

Riservato agli AREA MANAGER

I corsi avranno una durata di tre giorni con il seguente orario:

Due giornate complete in azienda: dalle 9:30 alle 18:30 per la gestione dei preventivi.

Dopo che il Sales Manager ha presentato l'azienda e i suoi sistemi durante il primo colloquio informativo (C.I.), l'Area Manager aiuta a valorizzare i vantaggi delle soluzioni **W4house** e a guidare il cliente nel processo di comparazione con i metodi tradizionali. Per questa assistenza, l'azienda riconosce all'Area Manager una provvigione del 3% sugli affari conclusi dai Sales Manager della sua rete e una provvigione del 10% sugli affari procurati e conclusi direttamente.

Una giornata in aula con il seguente orario:

Mattina: dalle 9:30 alle 12:30 ----- Pomeriggio: dalle 14:30 alle 17:30.



W6

Riservato ai COMMERCIAL MANAGER

Il corso avrà una durata di tre giorni in aula con il seguente orario: dalle 9:30 alle 18:30.

Il corso è specifico di Network Management con temi quali il Public Speaking e il Controllo del Sistema.

- Il ruolo del Commercial Manager include la gestione e la formazione della propria rete attraverso meeting e affiancamenti, assicurandosi che tutti seguano il metodo **W4 Academy** insegnato nei corsi W1, W2, W3 e W4.
- **Ha la responsabilità di organizzare gli Starting Level della propria rete in tutta Italia**, gestendo accordi con le location, inoltre, offre supporto e formazione agli Area Manager e ai Sales Manager (inclusi i Recruiter) con sessioni di coaching nello svolgimento delle loro attività.
- Per queste attività, l'azienda riconosce al Commercial Manager una provvigione del 2% sugli affari conclusi dagli Area Manager della sua rete, del 5% sugli affari conclusi dai Sales Manager diretti, e del 12% sugli affari procurati e conclusi personalmente.

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

Rispondi alle domande selezionando la risposta corretta

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 1

Qual è il compito principale del Segnalatore?

- a) Concludere le vendite direttamente con i clienti
- b) Individuare e segnalare opportunità di vendita al Sales Manager
- c) Formare nuovi Sales Manager
- d) Coordinare l'attività degli Area Manager

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 2

Cosa deve fare un Sales Manager prima di poter iniziare a vendere i prodotti e servizi W4House?

- a) Completare la formazione W1 e W2, dimostrare di aver le competenze al proprio Area Manager e sottoscrivere un contratto con W4House
- b) Reclutare nuovi collaboratori per la rete
- c) Raggiungere un fatturato minimo di €700.000
- d) Partecipare al corso W5

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 3

Qual è uno degli obiettivi principali del Sales Manager Recruiter?

- a) Concludere vendite per un importo minimo di €1.800.000
- b) Invitare nuovi collaboratori diretti e fare i CA per la propria rete.
- c) Gestire la formazione della propria rete
- d) Supervisiona le attività dei Commercial Manager

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 4

Qual è il requisito di fatturato per diventare Area Manager?

- a) Fatturato personale di €500.000
- b) Fatturato di rete di €1.800.000, di cui almeno €700.000 generati personalmente
- c) Fatturato di rete di €5.900.000
- d) Nessun requisito specifico di fatturato

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 5

Qual è il ruolo del Support for Sale W4H?

- a) Concludere autonomamente le vendite
- b) Affiancare i nuovi Sales Manager che non si sentono pronti per gestire il primo appuntamento
- c) Coordinare la formazione dei nuovi collaboratori
- d) Gestire la rete di Sales Manager Recruiter

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 6

Chi ha l'autorità di selezionare i Sales Manager formati che possono diventare consulenti Support for Sale W4H?

- a) Il Sales Manager
- b) L'Area Manager
- c) L'azienda
- d) Il Commercial Manager

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 7

Cosa deve fare un Area Manager per diventare Commercial Manager?

- a) Realizzare un fatturato personale di €1.800.000
- b) Aiutare tre Sales Manager Recruiter a diventare Area Manager e raggiungere un fatturato di rete complessivo di €5.900.000 di cui € 500.000 personale.
- c) Completare il corso W5
- d) Gestire autonomamente la formazione della propria rete

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 8

Qual è la percentuale di provvigione riconosciuta al Commercial Manager sugli affari conclusi dai Sales Manager diretti?

- a) 3%
- b) 7%
- c) 5%
- d) 2%

QUESTIONARIO DI COMPrensIONE RUOLI E COMPITI RETE W4 HOUSE

domanda n° 9

Il Training Manager, in qualità di garante del metodo W4 Academy, si impegna costantemente a monitorare che le attività della rete siano coerenti con l'etica e gli obiettivi aziendali, a chi deve riferire mensilmente risultati e inosservanze?

- a) Ai Sales Manager
- b) Ai Commercial Manager
- c) All'azienda
- d) Ai clienti finali



Rientriamo tra 15 minuti





MOLTIPLICAZIONE CASUALE

**Chi può invitare nuovi collaboratori diretti
agli Starting Level?**

COMPETENZE NECESSARIE DEL SALES MANAGER RECRUITER

**Elenco delle attività acquisite riconosciute dall'azienda
per poter invitare nuovi collaboratori diretti agli Starting Level**

REQUISITI PERSONALI

1. Dimostrare al proprio Area Manager (o persona da lui delegata) di avere una **lista iniziale** personale con 40 potenziali collaboratori (preferibilmente tecnici o commerciali edili) e almeno 20 potenziali clienti.
2. Dimostrare al proprio Area Manager (o persona da lui delegata) di saper **eseguire correttamente i Colloqui di Assunzione (C.A.)** per i propri collaboratori, a partire dalla seconda profondità.
3. Dimostrare al proprio Area Manager (o persona da lui delegata) di saper **eseguire correttamente il Colloquio Informativo (C.I.)**, avendo già eseguito e tracciato almeno 5 colloqui sull'App e caricato almeno 2 richieste di preventivi completi di tracking contenente gli obiettivi minimi da raggiungere perché diventi commessa, seguendo il metodo W4 Academy.

REQUISITI PROFESSIONALI: COMPORAMENTO DURANTE LO STARTING LEVEL

Mantenere un comportamento professionale, che include:

- Alle 8.45 sarà necessario raggiungere la sala per controllare la posizione fisica del nuovo iscritto all'interno del ferro di cavallo a partire dalle 9:00, sarà corresponsabile dell'accoglienza di tutti i partecipanti al corso.
- Indossare un abbigliamento formale, mantenere il cellulare in tasca, prendere appunti, non fare domande al relatore, non rispondere alle domande dei corsisti durante le sessioni (solo durante le pause), e non anticipare gli argomenti successivi.
- Durante le pause, è importante rimanere con i propri invitati, fare domande sugli argomenti trattati nell'ora precedente e garantire il rispetto degli orari di rientro comunicati dal relatore.
- Alla fine del corso, prima di congedarsi chiedere se ha delle preferenze riguardo al giorno e all'ora in cui vorrebbe ricevere la tua chiamata la settimana successiva per discutere i termini di ingresso nella rete e concordare una strategia di attivazione.

ATTIVAZIONE DEL COLLABORATORE DIRETTO DOPO LO STARTING LEVEL

Nella settimana successiva allo Starting Level, il Sales Manager Formato incontrerà il nuovo collaboratore per l'attivazione, seguendo queste priorità:

1. Risolvere eventuali dubbi post-corso e rivedere il piano carriera. Il collaboratore che manifestasse di collaborare con voi potrà scegliere tra tre percorsi: Segnalatore, Sales Manager (solo vendita), Sales Manager Recruiter (creare la propria rete per scalare la carriera).
2. **Segnalatore:** Identificare le opportunità che il collaboratore può segnalare e concordare la percentuale di provvigione alla chiusura dei contratti segnalati.
3. **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.
4. **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.

ATTIVITA' CON I COLLABORATORI DIRETTI PRIMA DEL W1 E W2

Nella settimana successiva allo Starting Level, il Sales Manager Recruiter incontrerà il nuovo collaboratore per l'attivazione, seguendo queste priorità:

- Sentire telefonicamente il nuovo collaboratore **almeno una volta alla settimana**
- Aiutarlo per la registrazione sull'App/ Sito,
- Formarlo su come poterlo ispezionare agevolmente mostrando loro anche del pannello di controllo,
- Invitarlo a **guardare i video** e fare loro domande su quali hanno visto e come li hanno trovati.

Infine: informare sull'esito dell'attivazione per iscritto via mail il proprio Sales Manager Recruiter (mettendo in copia: Andrea Ecchioniche gli creerà il codice di collaborazione, il proprio Area Manager e il Training Manager)

COMPETENZE SULLE ATTIVITA' DA SVOLGERE CON I COLLABORATORI DOPO I CORSI W1 E W2

- **Per poter incontrare i loro clienti, i nuovi collaboratori verranno aiutati attraverso le seguenti attività:**

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;

COMPETENZE SULLE ATTIVITA' DA SVOLGERE CON I COLLABORATORI DOPO I CORSI W1 E W2

Prima di incontrare i loro clienti, i nuovi collaboratori verranno aiutati anche attraverso le seguenti attività:

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.

N.B. Solo dopo aver dimostrato di padroneggiare le competenze citate, il collaboratore potrà ottenere il contratto di collaborazione.

Fino a quel momento, sarà considerato un segnalatore.

COMPETENZE SULLE ATTIVITA' DA SVOLGERE CON I COLLABORATORI DOPO I CORSI W3 E W4

Si incontrerà l'aspirante Sales Manager Recruiter

almeno una volta alla settimana per le seguenti attività:

- 1) 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;

COMPETENZE SULLE ATTIVITA' DA SVOLGERE CON I COLLABORATORI DOPO I CORSI W3 E W4

Incontrerà l'aspirante Sales Manager Recruiter almeno una volta alla settimana per le seguenti attività:

- 1) Fare un approfondimento specifico sul suo scopo e identificarlo nella Piramide di Maslow, cioè il perché determinerà la sua velocità di crociera.
- 2) Come potrà esercitare il suo carisma anche attraverso il processo delle relazioni;
- 3) Aiutarlo a pianificare "l'altro tempo" (tempo personale + il suo lavoro + W4 House);
- 4) Come gestire le priorità con la matrice di Eisenhower;
- 5) Identificare le attività produttive con il principio di Pareto e Parkinson;
- 6) Il problem solving per gestire le obiezioni sia con i clienti che con i collaboratori;
- 7) Disimparare per crescere (è un nuovo mestiere).

COMPETENZE SULLE ATTIVITA' DA SVOLGERE CON I COLLABORATORI DOPO I CORSI W3 E W4

- **NOTA BENE:**

Il collaboratore potrà invitare nuovi collaboratori diretti nella sua rete e richiedere il contratto per proseguire nella carriera W4 House

solo dopo aver dimostrato al proprio Area Manager (o persona da lui delegata) di padroneggiare tutte le competenze sopra descritte.

La verifica potrà avvenire su richiesta del Sales Manager in presenza o in call.

Questa condizione è essenziale per poter scalare la carriera all'interno dell'ecosistema W4 House.

**Con queste disposizioni,
la direzione stabilisce i requisiti per poter invitare nuovi
collaboratori agli Starting Level.**

**Si richiede a tutti di attenersi rigorosamente a queste linee
guida per garantire il corretto svolgimento delle attività,
evitando conflitti con l'azienda.**

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

**Competenze necessarie per invitare collaboratori diretti agli
Starting Level**

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 1

Quanti potenziali collaboratori deve avere il Sales Manager Recruiter nella sua lista iniziale per invitare nuovi collaboratori?

- a) 50 collaboratori
- b) 40 collaboratori
- c) 30 collaboratori

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 2

Quanti potenziali clienti deve avere il Sales Manager Recruiter nella sua lista iniziale?

- a) 10 clienti
- b) 30 clienti
- c) 20 clienti

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 3

Qual è il numero minimo di Colloqui di Assunzione (C.A.) che il Sales Manager Recruiter deve dimostrare di saper eseguire correttamente?

- a) 3
- b) 2
- c) Nessuno specifico

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 4

Qual è il numero minimo di colloqui informativi (C.I.) che il Sales Manager Recruiter deve aver tracciato sull'App?

- a) 3
- b) 5
- c) 10

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 5

Quante richieste di preventivi deve aver caricato il Sales Manager Recruiter per soddisfare i requisiti?

- a) **Almeno 3**
- b) **Almeno 1**
- c) **Almeno 2**

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 6

A che ora deve arrivare il Sales Manager Recruiter in sala durante lo Starting Level per verificare la posizione dei partecipanti?

- a) 8:30**
- b) 9:00**
- c) 8:45**

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 7

Durante lo Starting Level, cosa NON dovrebbe fare il Sales Manager Recruiter durante le sessioni?

- a) Prendere appunti
- b) Fare domande al relatore
- c) Rimanere in silenzio

nella sua

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 8

Cosa deve fare il Sales Manager Recruiter durante le pause dello Starting Level?

- a) Rispondere alle domande dei corsisti
- b) Parlare con i suoi invitati e fare domande sugli argomenti trattati
- c) Lasciare la sala per chiamate personali

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 9

Qual è la prima azione da compiere con il nuovo collaboratore dopo lo Starting Level?

- a) **Concordare una strategia di vendita**
- b) **Concordare l'incontro della settimana successiva**
- c) **Organizzare una visita in cantiere**

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 10

Quali percorsi può scegliere il nuovo collaboratore dopo lo Starting Level?

- a) Sales Manager, Area Manager, Training Manager
- b) Segnalatore, Sales Manager, Sales Manager Recruiter
- c) Sales Manager, Commercial Manager, Area Manager

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 11

Quale strumento deve utilizzare il Sales Manager Recruiter per la registrazione e gestione delle attività con i nuovi collaboratori?

- a) CRM aziendale
- b) App/Sito W4 House
 - c) Email

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 12

Quante "preventivi prova" deve caricare un collaboratore dopo i corsi
W1 e W2?

- a) 2 preventivi insieme
- b) Almeno 3 preventivi
 - c) 1 preventivo

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 13

Come dovrebbe procedere un Sales Manager con un nuovo collaboratore dopo il caricamento dei preventivi prova?

- a) Inviargli nuove richieste di progetto
- b) Richiedere disponibilità per la Prova del C.I.
- c) Pianificare una riunione con il cliente

TEST DI COMPrensIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 14

Qual è una delle competenze da sviluppare nei collaboratori dopo i corsi W3 e W4?

- a) Creare un piano di marketing personalizzato
- b) Saper gestire relazioni interpersonali attraverso la Piramide di Maslow
- c) Eseguire analisi finanziarie per i progetti

TEST DI COMPRENSIONE RUOLO SALES MANAGER RECRUITER

domanda n° 15

Quando il nuovo collaboratore potrà ottenere il contratto per scalare la rete W4 House?

- a) Dopo aver completato il corso W3
- b) Dopo aver dimostrato di padroneggiare le competenze necessarie
- c) Dopo aver invitato almeno 10 collaboratori

Starting Level

MILANO 07 ottobre

ROMA 18 ottobre

SARDEGNA 29 ottobre

SICILIA 5 Novembre

Formazione

W1 e W2 MILANO

20/21/22 Novembre

W3 e W4 MILANO

12/13 dicembre



DIRETTIVO NAZIONALE

10 settembre 2024

**Trasformare i cambiamenti
in opportunità di crescita e successo personale!**



C'era una volta un giovane alpinista che, deciso a scalare la montagna più alta, si preparò con cura, studiando ogni sentiero, raccogliendo tutte le attrezzature necessarie e allenandosi duramente.

Quando iniziò la scalata, i primi tratti furono semplici, ma man mano che saliva, il percorso si faceva sempre più ripido e difficile, il vento gelido lo scoraggiava, e ad ogni passo, sembrava che la vetta fosse sempre più lontana, **ma invece di arrendersi, si fermò un attimo e guardò indietro.**

Si accorse di quanto cammino avesse già percorso, di quanti ostacoli avesse superato.

Capì allora che la vera forza non era nel raggiungere la cima, ma nel **persistere nonostante le difficoltà.**

Con quel pensiero, riprese il cammino, e alla fine, con fatica e determinazione, raggiunse la vetta.

La lezione?

Il successo non sta solo nell'obiettivo finale, ma nel viaggio che affrontiamo per arrivarci.

Ogni passo che avete fatto con noi è stato un progresso, e ora siete pronti per affrontare nuove vette.

Continuate a camminare con fiducia, perché siete già più avanti di quanto pensiate.