**COMPETENZE NECESSARIE AL SALES MANAGER RECRUITER**

**PER INVITARE NUOVI COLLABORATORI AGLI**

**STARTING LEVEL**

Per poter invitare nuovi collaboratori diretti agli Starting Level è necessario che il Sales Manager Recruiter soddisfi i seguenti requisiti:

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.

**COMPORTAMENTI 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 responsabile 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 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. Si rivelerà un’attività indispensabile **indagare sul motivo per cui deciderà di mettersi in gioco**, il suo obiettivo sarà la chiave/leva di ogni attività che farete con lui perché sarà propedeutica al raggiungimento di quello che vi ha dichiarato essere il suo scopo.
3. **Segnalatore**: Identificare le opportunità che il collaboratore può segnalare e concordare la percentuale di provvigione alla chiusura dei contratti segnalati.
4. **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.

*I corsi inizieranno di pomeriggio con una 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*

*Dalle 17:15 alle 17:30 del secondo giorno il relatore lascerà del tempo affinché ogni corsista possa fissare un appuntamento con chi lo ha invitato in attività ed accompagnato al corso perché sono previste delle sessioni di follow-up per garantire il corretto apprendimento e la messa a punto delle competenze acquisite durante il corso di formazione.*

*Lo scopo è che ogni corsista possa dimostrare al proprio Area Manager (o a un suo delegato) di saper eseguire correttamente il processo del Colloquio Informativo (C.I.). per richiedere e ottenere il contratto di collaborazione con W4 House.*

1. **Sales Manager Recruiter**: Se il collaboratore sceglie di diventare Sales Manager Recruiter, riceverà anche un link per iscriversi ai corsi W3 e W4, acquisendo le competenze necessarie per creare la propria rete nell'ecosistema W4 House.

**ATTIVITA’ PRIMA CHE IL COLLABORATORE DIRETTO PARTECIPI AI CORSI W1 E W2**

**Attività necessaria con i collaboratori diretti che decideranno di proseguire prima dei corsi W1 e W2:**

* Sentire telefonicamente il nuovo collaboratore **almeno una volta alla settimana** e aiutarlo per la registrazione sull’App/ Sito, formarlo su come poterlo ispezionare agevolmente mostrando loro anche del pannello di controllo, come da Call to Action suggerita alla fine dello Starting Level, invitarlo a **guardare i video** e fare loro domande su quali hanno visto e come li hanno trovati.
* 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)

**COMPETENZE SULLE ATTIVITA’ DA SVOLGERE CON I NUOVI COLLABORATORI DOPO I CORSI W1 E W2**

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

1. Spiegazione di come esplorare l’Area Sales Manager Formati (a cui avranno accesso parziale ai contenuti subito dopo i corsi W1 e W2) possibile sia da App che da Sito con particolare attenzione a:
   * Slide tecniche dei corsi W1, W2.
   * Guide in Kit con le domande frequenti (FAǪ) 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;
2. Affiancamento del 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 sopracitate competenze, il collaboratore potrà ottenere il contratto di collaborazione. Fino a quel momento, sarà considerato un segnalatore.**

**COMPETENZE SULLE ATTIVITA’ DA SVOLGERE CON I NUOVI COLLABORATORI DOPO I CORSI W3 E W4**

***Attività del Sales Manager Recruiter*** nelle settimane successive alla partecipazione del nuovo collaboratore ai corsi W3 e W4.

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

**Nota Bene**: Il collaboratore potrà invitare nuovi 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**. 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 per Sales Manager Recruiter**

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**
2. **Quanti potenziali clienti deve avere il Sales Manager Recruiter nella sua lista iniziale?**
   * **a) 10 clienti**
   * **b) 30 clienti**
   * **c) 20 clienti**
3. **Qual è il numero minimo di Colloqui di Assunzion (C.A.) che il Sales Manager Recruiter deve dimostrare di saper eseguire correttamente?**
   * **a) 3**
   * **b) 2**
   * **c) Nessuno specifico**
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**
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**
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**
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**
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**
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**
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**

1. **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**

1. **Quante “preventivi prova” deve caricare un collaboratore dopo i corsi W1 e W2?**

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

1. **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**

1. **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**

1. **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**

**Risposte Corrette:**

1. **b) 40 collaboratori**
2. **c) 20 clienti**
3. **c) Nessuno specifico**
4. **b) 5**
5. **c) Almeno 2**
6. **c) 8:45**
7. **b) Fare domande al relatore**
8. **b) Parlare con i suoi invitati e fare domande sugli argomenti trattati**
9. **b) Concordare l’incontro della settimana successiva**
10. **b) Segnalatore, Sales Manager, Sales Manager Recruiter**
11. **b) App/Sito W4 House**
12. **b) Almeno 3 preventivi**
13. **b) Richiedere disponibilità per la Prova del C.I.**
14. **b) Saper gestire relazioni interpersonali attraverso la Piramide di Maslow**
15. **b) Dopo aver dimostrato di padroneggiare le competenze necessarie**