

ATTIVITA' POST W₃ e W₄

COMPETENZE DEL MANAGER RECRUITER

PER INVITARE NUOVI COLLABORATORI AGLI STARTING LEVEL

REQUISITI PERSONALI

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

1. Dimostrare al proprio Recruiter o Area Manager di avere seguito il percorso “Attività post W₁ e W₂” e di conoscerne perfettamente i contenuti.
2. Aver eseguito e tracciato 5 C.I. 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.

COMPORAMENTI DEL RECRUITER DURANTE LO STARTING LEVEL

Arrivo puntuale: Presentarsi in sala alle 8:45 per sistemare il nuovo iscritto nel ferro di cavallo. Dalle 9:00 accogliere tutti i partecipanti come padrone di casa.

- **Aspetto e atteggiamento:**
 - Abbigliamento formale, cellulare in tasca, prendere appunti, non fare domande al relatore né rispondere ai corsisti durante la lezione, non anticipare i contenuti futuri.
- **Durante le pause:**
 - Stare con i propri invitati, fare domande sugli argomenti trattati, puntuali in aula.
- **A fine corso:**
 - Informare il partecipante che riceverà una chiamata entro la settimana per discutere l'ingresso nella rete e pianificare la sua attivazione.

ATTIVAZIONE DEL COLLABORATORE DOPO LO STARTING LEVEL

Nella settimana successiva allo Starting Level, il Recruiter incontra il nuovo collaboratore per: Chiarire dubbi e rivedere il piano carriera, il collaboratore sceglie tra tre percorsi tra: Segnalatore, Sales Manager, Recruiter.

1. **Segnalatore:**
 - Identificare subito i contatti da segnalare.
 - Concordare il ruolo nelle trattative e la percentuale di provvigione.

2. Sales Manager:

- Riceve il link per i corsi W₁ e W₂.
- Autorizzato alla vendita solo dopo aver dimostrato una buona conoscenza dell'ecosistema W₄House, fino ad allora è considerato solo un segnalatore.

3. Recruiter:

- Riceve anche il link per i corsi W₃ e W₄ per imparare a costruire la propria rete.

4. Attività pre-corsi W₁ e W₂:

- Il Recruiter deve contattare il collaboratore almeno una volta a settimana.
- Aiutarlo con la registrazione su App/Sito, visione dei video, e fare domande su ciò che ha appreso.
- Comunicare via mail l'esito dell'attivazione, mettendo in copia Area Manager e Training Manager.

ATTIVITÀ CON I COLLABORATORI DOPO I CORSI W₃ E W₄

Nelle 3 settimane successive alla partecipazione del collaboratore ai corsi W₃ e W₄, il Recruiter dovrà incontrarlo almeno una volta a settimana per assicurarsi che abbia seguito il percorso descritto in **"ATTIVITÀ POST W₁ e W₂", funnel Metodo Intelligente e** trasmettere le seguenti competenze:

1. Padronanza degli strumenti operativi esplorando insieme la sezione Recruiter e studiare i seguenti contenuti fino a raggiungere una piena padronanza:
 - Script della telefonata CA
 - Testo del colloquio CA
 - Manager's Guidebook completo (Sales Manager + Recruiter).
2. Aiutare il collaboratore a comprendere le proprie aree di impegno all'interno di W₄House, usando come riferimento gli spunti offerti durante i corsi:
 - Capisci perché stai creando il tuo team attraverso la piramide di Maslow (lo farai solo se hai capito il perché: cosa stai cercando?), quante attività conosci capaci di imparare un nuovo mestiere e generare guadagni simili in tempi così rapidi? L'importanza dei numeri.
 - Comunicazione nel Team: del conto corrente emozionale + processo delle relazioni;

- Pianificazione del tempo: vita personale, lavoro attuale e impegno in W4House;
- Gestione delle priorità con la Matrice di Eisenhower;
- Focus sulle attività ad alto rendimento secondo i principi di Pareto e Parkinson;
- I.O.R. Imparare, Ottenere, solo dopo potrai restituire;
- Ego vs Autostima, il dialogo interiore;
- Disimparare per crescere;
- Chi sono i formatori.

Nota Bene

Solo dopo aver dimostrato al proprio Area Manager la padronanza di queste competenze, il collaboratore potrà invitare nuovi membri nella propria rete e avviare il percorso di carriera all'interno dell'azienda

DISPOSIZIONI FINALI

Queste linee guida rappresentano i requisiti minimi per poter invitare nuovi collaboratori agli Starting Level.

Tutti sono tenuti a rispettarli scrupolosamente, al fine di garantire un corretto svolgimento delle attività e prevenire qualsiasi tipo di conflitto con l'azienda.