

# IL MANAGER FORMATORE

**W4**  
CLUB

## MANAGER'S GUIDEBOOK

*SITO*



# IL MANAGER FORMATORE



## **L.B. = Lavoro di Base**

**Nella settimana successiva al corso Entry Level,**

**ATTIVAZIONE: il Tutor incontrerà (in presenza o online) il nuovo collaboratore al fine di riprendere gli argomenti trattati nel corso, con un focus specifico sul suo capitale sociale.**

**L'obiettivo sarà quello di aiutarlo a costruire la sua lista nomi, partendo dalle sue conoscenze fino alla classica ricerca on line con campagne e messaggi specifici.**

**La lista nomi minima per partire sarà composta da almeno:**

**20 clienti e 40 collaboratori.**

**La guida lo aiuterà a superare i pregiudizi e offrirà da subito disponibilità ad affiancarlo sia nei CA che nei CV.**

# ESEMPIO DI MESSAGGIO



***Buongiorno ....., sono ..... Sales Manager W 4 House,  
la prima rete commerciale Green Building d'Italia.***

***Visitando il suo profilo ho visto che si occupa di .....***

***Per lo sviluppo in ..... (provincia e/o regione) stiamo selezionando nuovi inserimenti.***

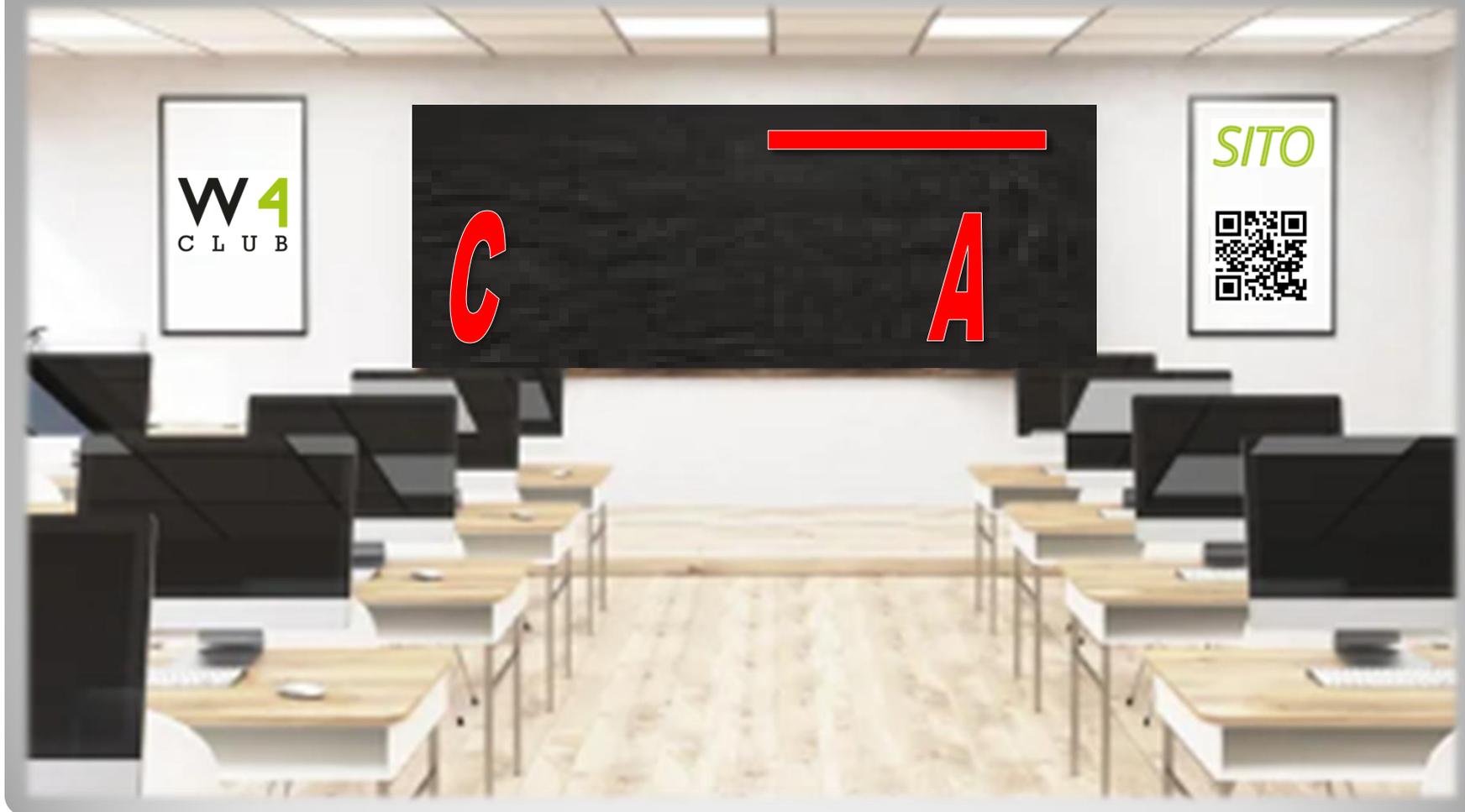
***Se è interessato a valutare questa opportunità sentiamoci che approfondiamo,  
il mio contatto è .....***

**Di seguito il link dell'azienda: <https://www.w4house.eu/>**

**Buona giornata**

***SE RITIENI PUOI AGGIUNGERE: e rispondo dalle ..... alle .....***

# IL MANAGER FORMATORE



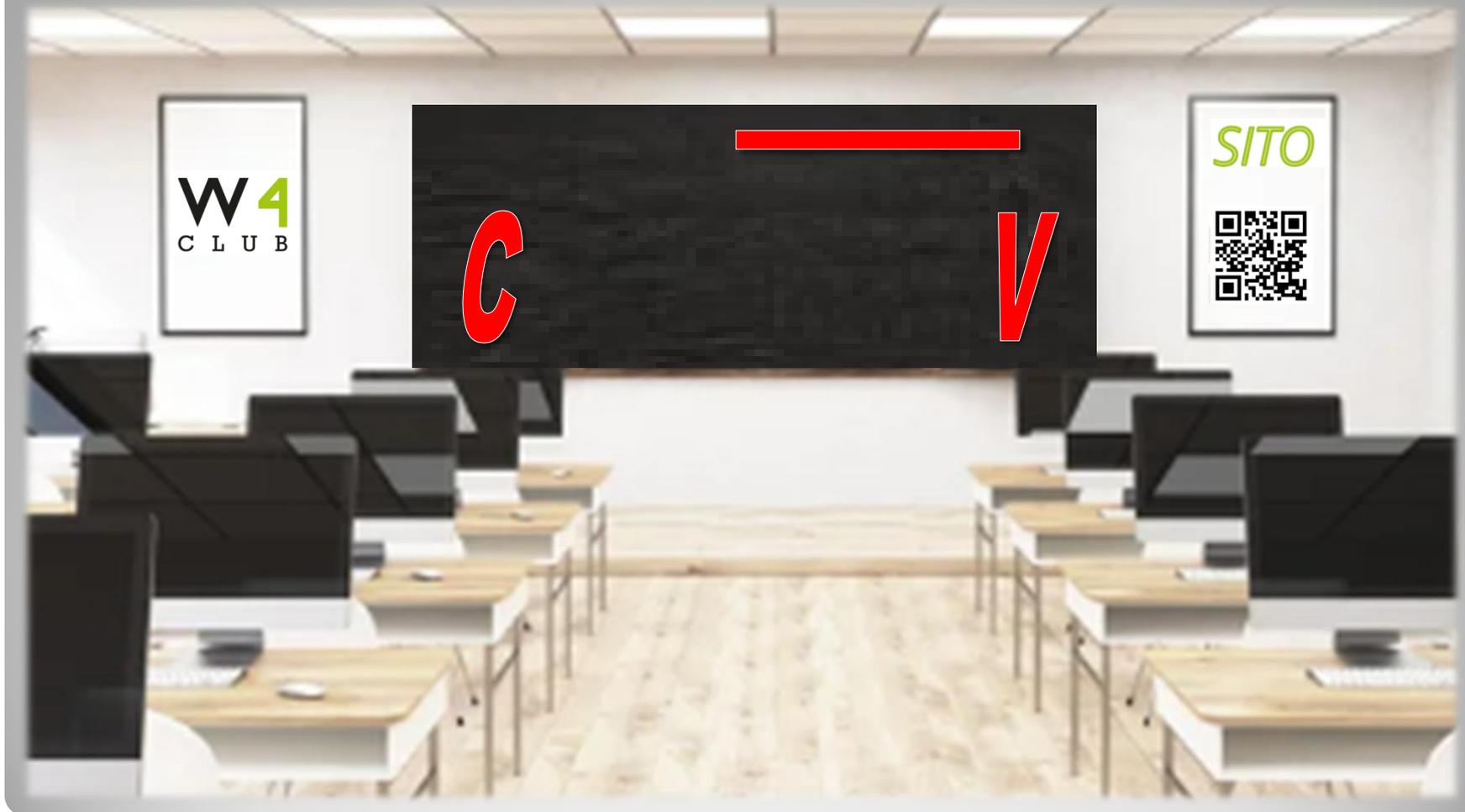
## **C.A. = Colloquio di Assunzione**

**Saranno i colloqui nei quali il nuovo collaboratore si interfaccerà con le persone alle quali intende proporre la partecipazione al corso Entry Level.**

**Potranno essere fatti in presenza o in call.**

**Preferibile chiedere la partecipazione del proprio tutor seguendo le direttive della W 4 Academy.**

# IL MANAGER FORMATORE



## **C.V. = Colloquio di Vendita**

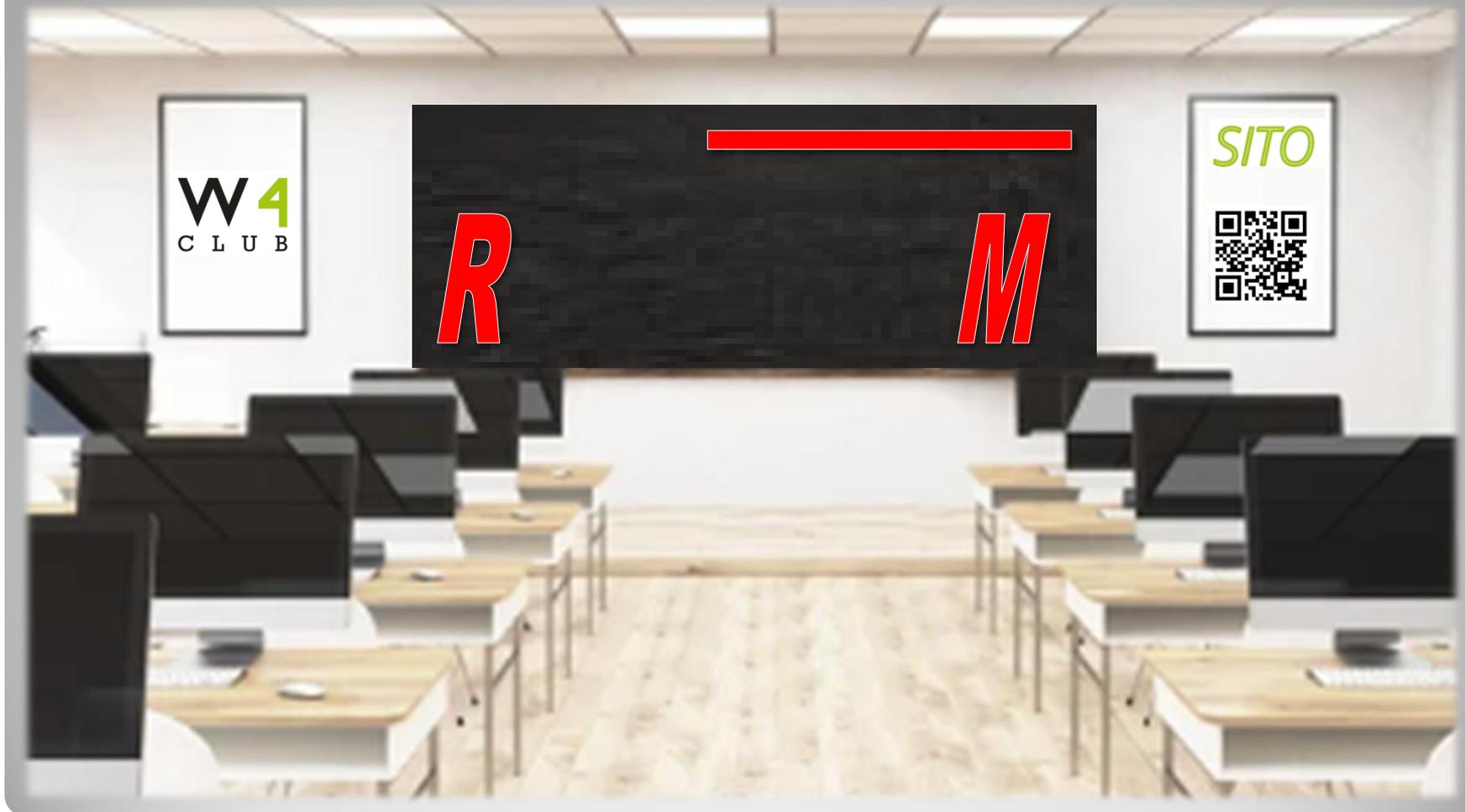
**Saranno quei colloqui in cui il nuovo collaboratore proporrà i sistemi e i servizi W 4 House ai suoi clienti.**

**Il Tutor avrà il compito di verificare la preparazione del nuovo Sales Manager.**

**Previa opportuna pianificazione, il Tutor offre la sua disponibilità ad affiancare il nuovo collaboratore per almeno le prime 3 volte (possibilmente nella stessa giornata).**

**Lo affiancherà anche nelle altre occasioni in cui sarà ritenuto necessario.**

# IL MANAGER FORMATORE

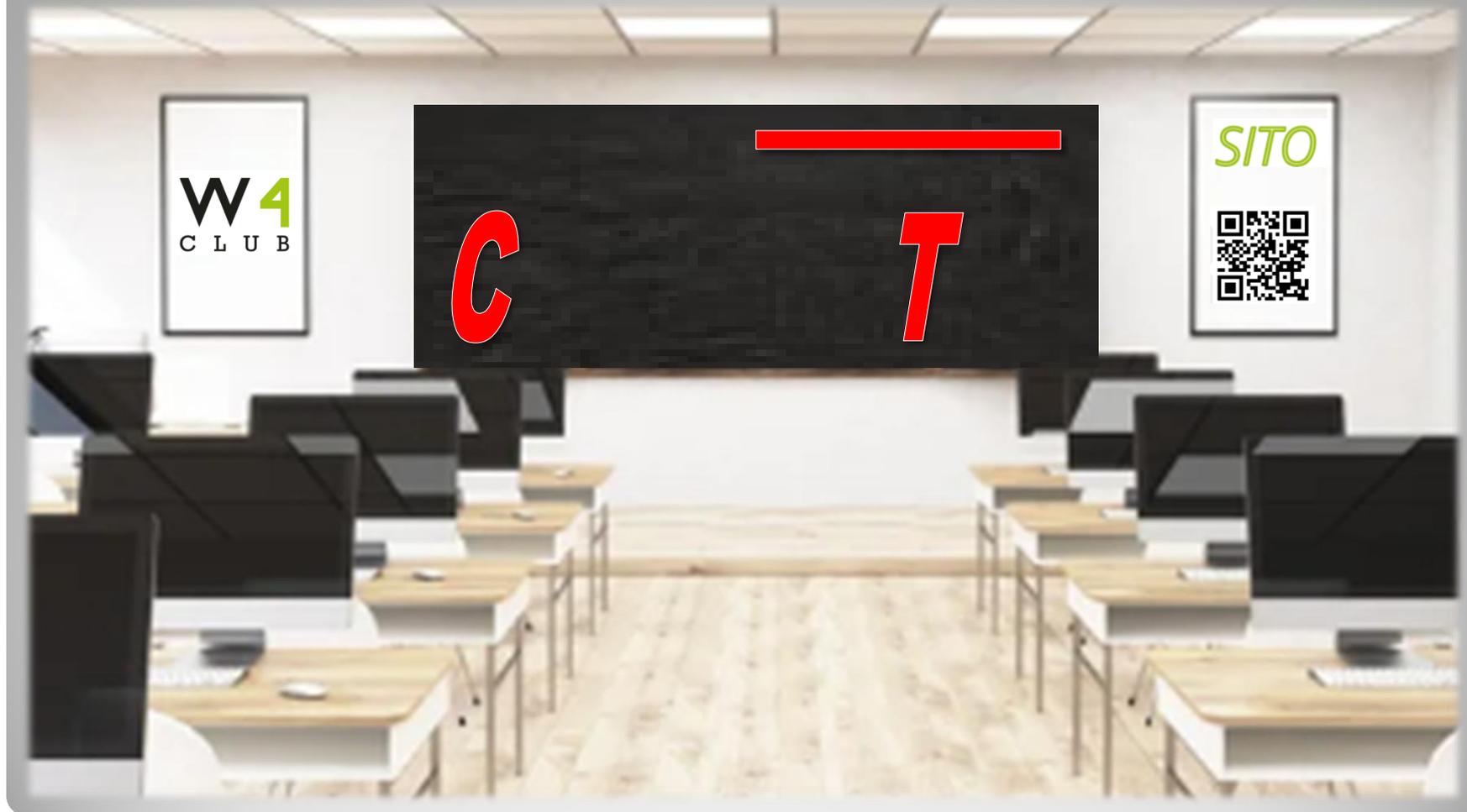


## **R.M. = Ricerca di Mercato**

**Attività ricorrente svolta dal collaboratore per mantenere ed incrementare il proprio capitale sociale.**

**Attività volta a dare garanzia di continuità al raggiungimento degli obiettivi prefissati.**

# IL MANAGER FORMATORE

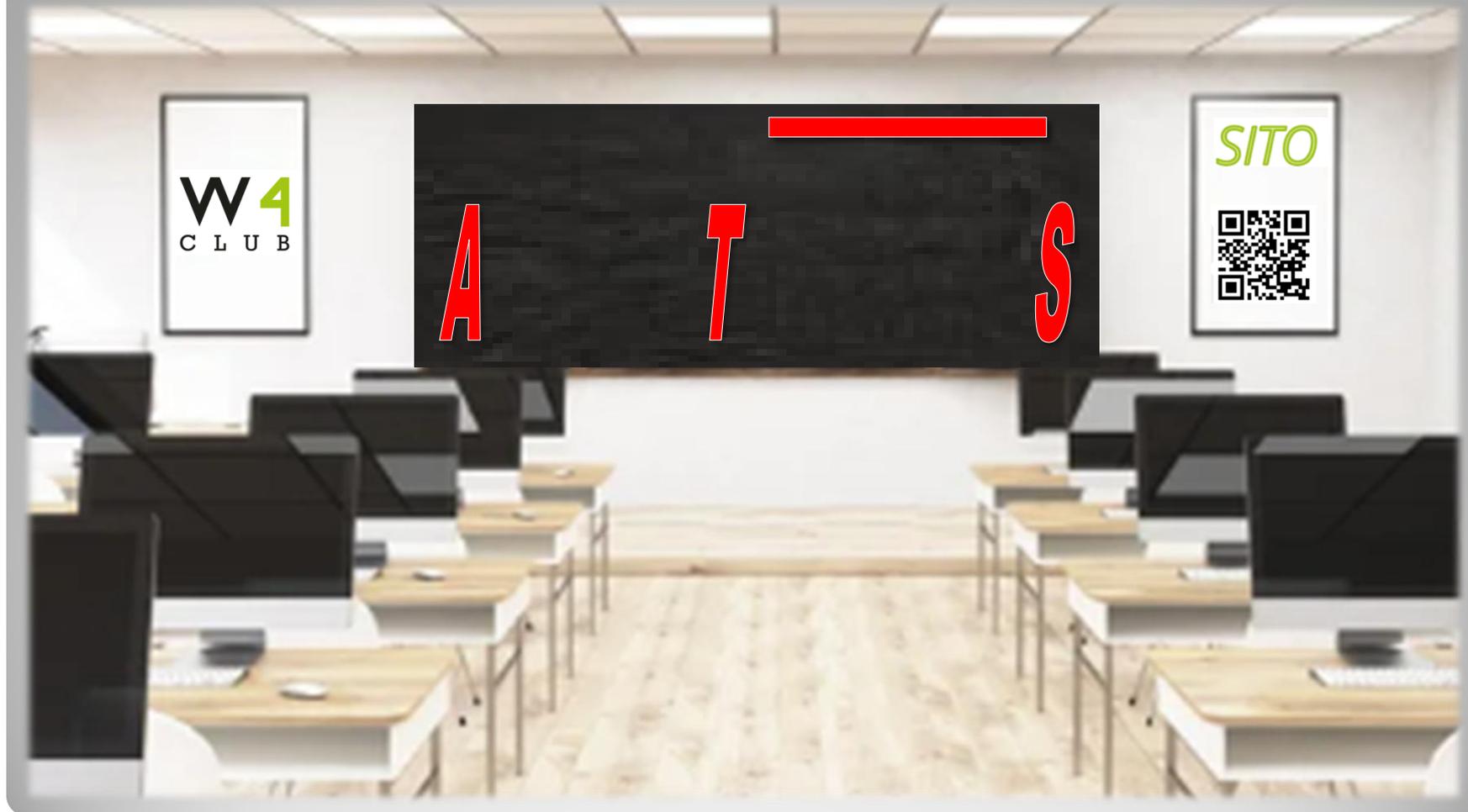


# C.T. = Contatto Telefonico

**È il modo in cui il collaboratore rimane in contatto verticale con l'azienda.**

**Almeno due volte alla settimana:  
informa e si informa.**

# IL MANAGER FORMATORE



## **A.T.S. = Accordo Telefonico Settimanale**

**È l'attività a cadenza settimanale in cui si prendono gli appuntamenti per CA e per CV.**

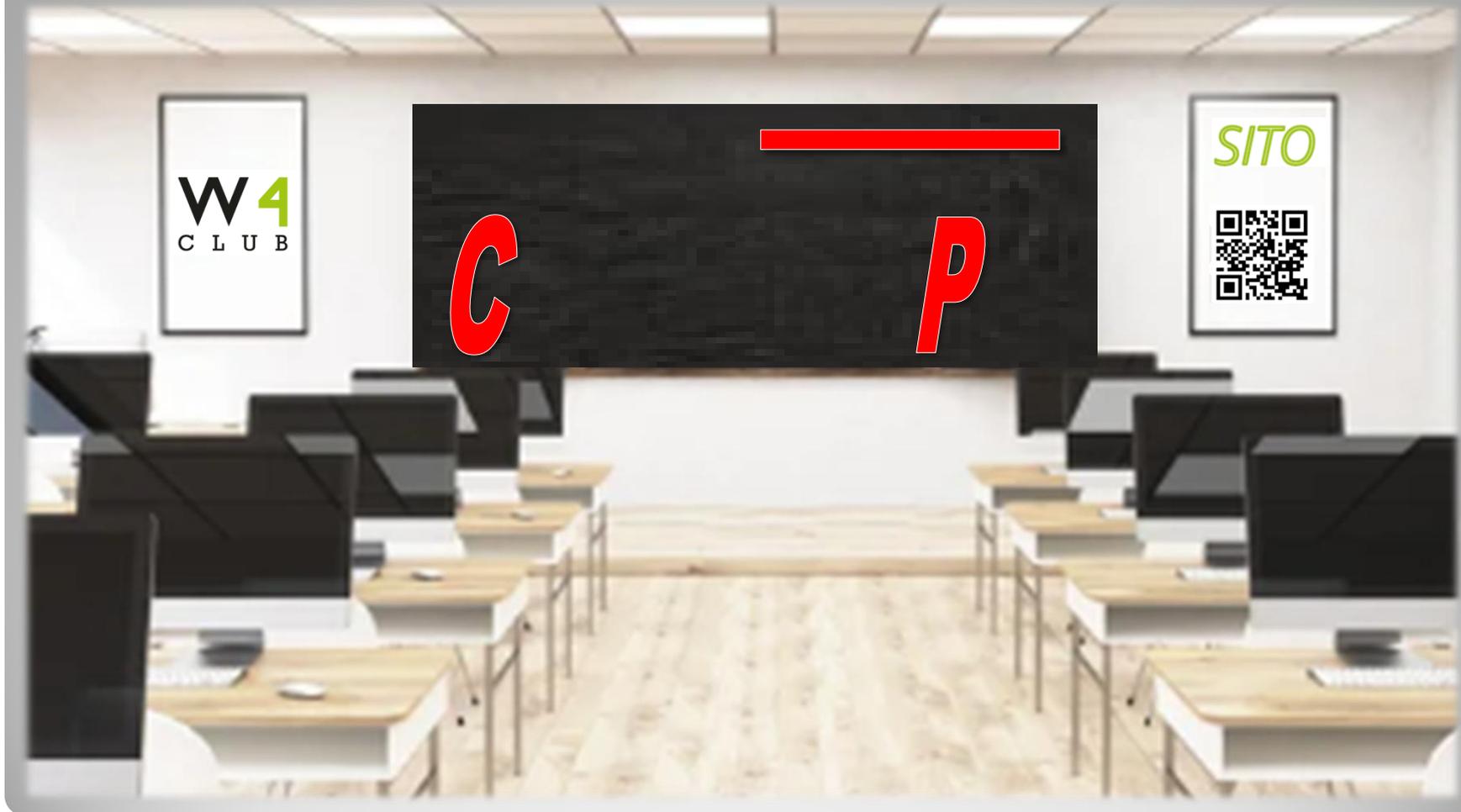
**Il Tutor offrirà la sua disponibilità nei 15 gg successivi, il collaboratore ne usufruirà per avere gli affiancamenti che riterrà necessari sia nei CA che nei CV.**

**Di comune accordo si stabilirà un giorno della settimana e un orario che rimarrà strutturale, in presenza o in call, della durata di 45 min.**

**Il Tutor presenziando alle chiamate del nuovo collaboratore avrà modo di verificare il suo grado di convinzione e di preparazione.**

**Ha inoltre lo scopo di verificare se la quantità di attività è proporzionata all'obiettivo che il collaboratore si è posto.**

# IL MANAGER FORMATORE

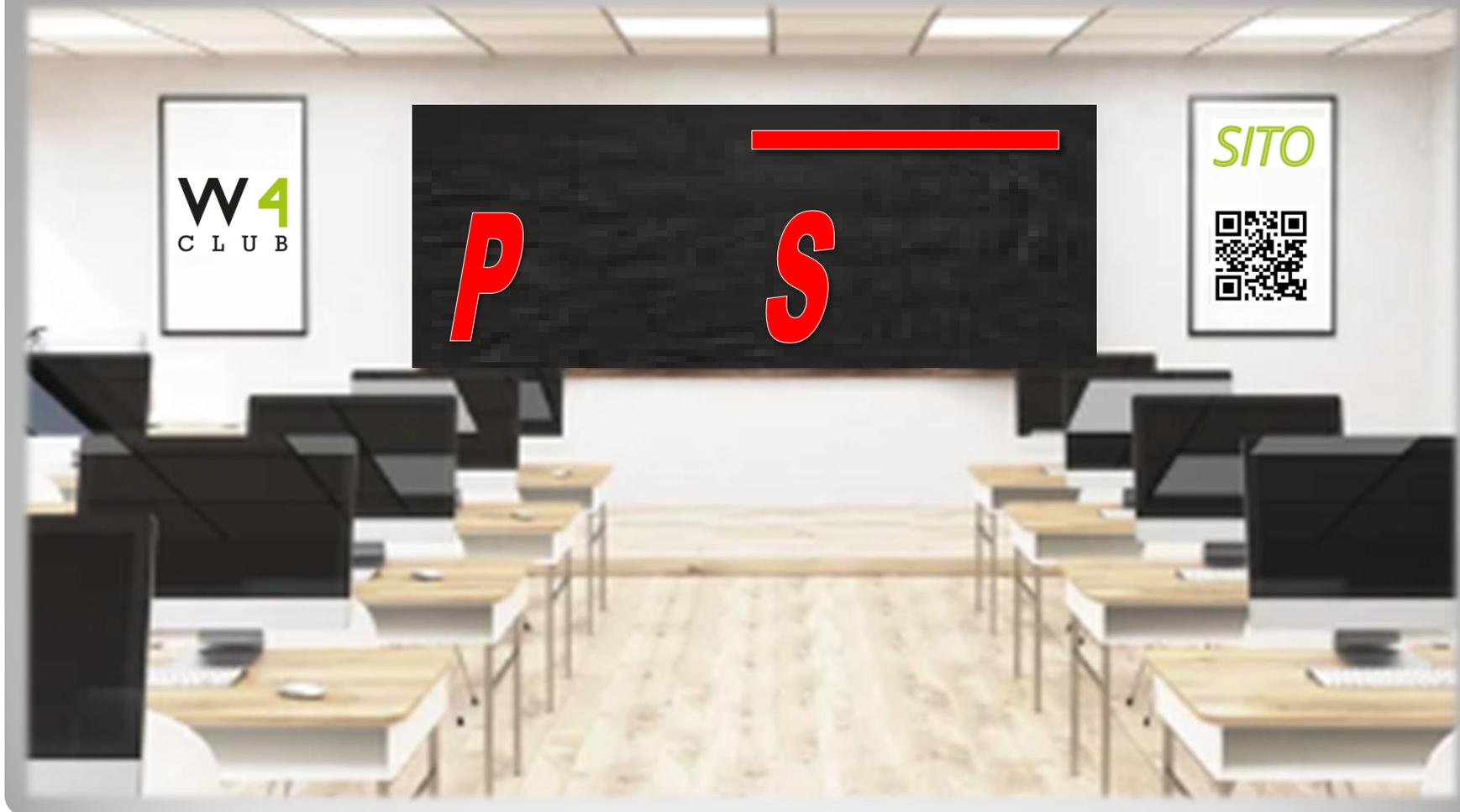


## **C.P. = Colloquio Personale**

**È l'attività che può essere richiesta dal collaboratore al proprio Tutor ed ha lo scopo di approfondire gli aspetti della STRATEGIA e della FORMAZIONE in genere.**

**Il Tutor offrirà la sua disponibilità al collaboratore durante l'ATS.**

# IL MANAGER FORMATORE



# **P.S. = Piano Settimanale**

**Strumento indispensabile per:**

- **Monitorare che la quantità di attività sia proporzionale ai risultati;**
- **Ricavare dati statistici circa la media delle conclusioni ottenute (es: 10 CA .... x iscritti, 10 CV .... x preventivi, 10 preventivi ... x contratti);**
- **Monitorare se il collaboratore è in linea con i suoi obiettivi personali di guadagno e di carriera**

**PIANO SETTIMANALE W 4 ACADEMY**

DATA					
ORARIO	LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ
9 - 10					
10 - 11					
11 - 12					
12 - 13					
13 - 14					
14 - 15					
15 - 16					
16 - 17					
17 - 18					
18 - 19					
NOTE					

**RIEPILOGO SETTIMANALE**

SALES MANAGER		TUTOR
CA FISSATI	CV FISSATI	AFFIANCAMENTI CV FISSATI
CA ESEGUITI	CV ESEGUITI	AFFIANCAMENTI CV FISSATI
ISCRITTI	PREVENTIVI	RICHIESTE PREVENTIVI
ATS	CONTRATTI	CONTRATTI
		AFFIANCAMENTI
		
NOME COLLABORATORE:		
NOME TUTOR:		
		

VITA PRIVATA

ALTRE ATTIVITÀ

W 4 HOUSE



# IL MANAGER FORMATORE



# **CICLO 15 GIORNI:**

**ATTIVAZIONE: alla fine del Corso Entry Level, il Tutor pianificherà con il nuovo collaboratore un incontro di persona o in call per la settimana successiva.**

**In base al modo in cui avrà deciso di collaborare, tratterà i seguenti argomenti:**

# **SEGNALATORE**

**Il Tutor chiederà al collaboratore di compilare la lista nomi dei clienti che intende segnalare, verificherà il livello di referenza che ha nei confronti del cliente, classificandoli con una scala da 1 a 3 (1 referenza molto alta, 2 referenza diretta media, 3 conoscenza indiretta) e si stabilirà fin da subito se quando si incontreranno in appuntamento riterrà necessaria la sua presenza come referenza.**

**Nello stesso incontro / call si farà chiarezza sulla provvigione che si riconoscerà quando la segnalazione diventerà un contratto e le modalità di pagamento della stessa.**

# **SALES MANAGER**

Il Tutor inizierà facendo luce sullo **scopo personale** del collaboratore, aiutandolo a porsi (qualora non lo avesse già) il suo **primo obiettivo economico**.

La realizzazione del suo obiettivo passerà attraverso il numero dei contatti che ha, ovvero la lista nomi che rappresenta il suo capitale sociale.

IL Tutor chiederà di **analizzare insieme la lista nomi dei clienti** a cui intenderà proporre i sistemi e i servizi W 4 HOUSE classificandola con una scala da 1 a 3 (1 referenza molto alta, 2 referenza diretta media, 3 conoscenza indiretta).

**Evitare categoricamente** l'inizio di ogni attività con un numero di potenziali **clienti inferiore ai 20**; solo in questo caso potrà avere la disponibilità del Tutor per effettuare una giornata di affiancamento mirata alla vendita. Il Tutor concluderà l'incontro con l'approfondimento sulla legenda delle attività.

# **SALES MANAGER IN CARRIERA**

Il Tutor inizierà facendo luce sullo **scopo personale** del collaboratore, aiutandolo a porsi (qualora non lo avesse già) il suo **primo obiettivo economico**.

La realizzazione del suo obiettivo passerà attraverso il numero dei contatti che ha già, ovvero la lista nomi che rappresenta il suo capitale sociale.

Il Tutor chiederà di analizzare insieme la **lista nomi dei clienti** a cui intenderà proporre i sistemi e i servizi W 4 HOUSE, e **dei collaboratori a cui intenderà proporre la partecipazione al corso Entry Level** classificandola con una scala da 1 a 3 (1 referenza molto alta, 2 referenza diretta media, 3 conoscenza indiretta)

(prosegue ↓)

(prosegue ↓)

## **SALES MANAGER IN CARRIERA**

**Evitare categoricamente l'inizio di ogni attività con un numero di potenziali clienti inferiore ai 20, e di potenziali collaboratori inferiore ai 40;**

**solo in questo caso potrà avere la disponibilità del Tutor per effettuare una giornata di affiancamento (CV) mirata alla vendita e ai (CA) colloqui di invito al corso Entry Level.**

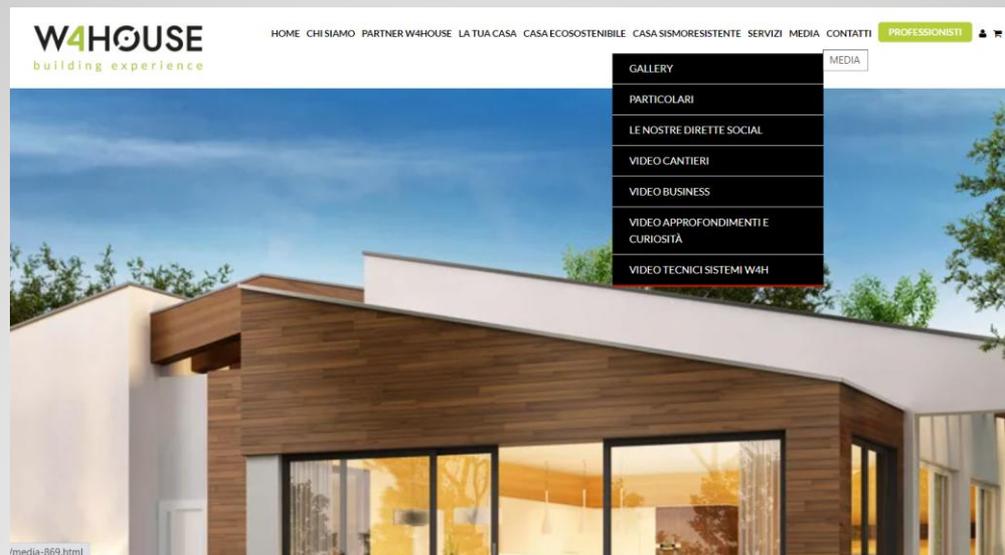
**Il Tutor concluderà l'incontro con l'approfondimento sulla legenda delle attività**

# IL MANAGER FORMATORE



# **CICLO DEI 15 GIORNI (L.B. + video formazione)**

**Dopo aver fatto il L.B. con chiarezza sul suo scopo e aver visto la sua lista nomi con almeno 20 clienti e 40 collaboratori, il manager suggerisce al nuovo collaboratore di andare sul sito e guardare i video di spiegazioni sui sistemi in **attesa di partecipare al CORSO W1 – TEAM WORK****



# CARRIERA W 4 HOUSE

PROVVIGIONI BASE		CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
VENDITA PRODOTTI	VENDITA SERVIZI	TRAINING MANAGER				
7%	7%	COMMERCIAL MANAGER				
		AREA MANAGER				
		SALES MANAGER <i>In carriera</i>				
		SALES MANAGER				
		SEGNALATORE				

# IL MANAGER FORMATORE



# VILLA UNIFAMILIARE QUAREGNA (BI)

## TABELLA RIEPILOGATIVA OFFERTA:

COMMESSA n° 112/2022

Villa unifamiliare Quaregna (BI)

Tabella riepilogativa offerta:

Importi Preventivo	FORNITURA sistemi W4		105.042,91 €
	POSA IN OPERA dei sistemi W4		
	FORNITURE		24.548,23 €
	TRASPORTI		3.150,00 €
	TOTALE PREVENTIVO		132.741,15 €

# VILLA UNIFAMILIARE A GIUBIASCO (CH)

## OFFERTA n° 16/2023

Villa unifamiliare a Giubiasco (CH)

Superficie complessiva solai mq 274

Tabella riepilogativa offerta:

Importi Preventivo	FORNITURA sistemi W4H		66.325,00 €
	POSA IN OPERA dei sistemi W4H		- €
	Preventivo PROGETTAZIONE		6.000,00 €
	Preventivo FORNITURE		56.283,42 €
	TRASPORTI		7.000,00 €
	TOTALE PREVENTIVO		135.608,42 €

# PALAZZINE RESIDENZIALI A VINOVO (TO)

## TABELLA RIEPILOGATIVA OFFERTA:

COMMESSA n° 88/2022

Palazzine residenziali a Vinovo (TO)

Tabella riepilogativa offerta:

Importi Preventivo	Sola FORNITURA sistemi W4		326.757,76 €
	Trasporti		10.370,37 €
	FORNITURA serramenti e infissi		129.378,00 €
	Preventivo PROGETTAZIONE		- €
	TOTALE PREVENTIVO		466.506,13 €

# COMPLESSO RESIDENZIALE GRUGLIASCO (TO)

## OFFERTA n° 82/2022

Complesso residenziale Grugliasco (TO)

Superficie complessiva solai mq 5.529

Tabella riepilogativa offerta:

Importi Preventivo	FORNITURA sistemi W4H		915.204,75 €
	POSA IN OPERA dei sistemi W4H		- €
	Preventivo PROGETTAZIONE		- €
	Preventivo FORNITURE		490.530,80 €
	TRASPORTI		33.550,00 €
	TOTALE PREVENTIVO		1.439.285,55 €

# RSA PARCO DEGLI AIRONI TORINO (TO)

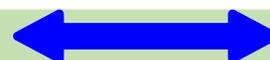
## TABELLA RIEPILOGATIVA OFFERTA:

COMMESSA n° 25/2020

RSA Parco degli Aironi Torino (TO)

Tabella riepilogativa offerta:

Importi Preventivo	FORNITURA sistemi W4H	1.720.709,00 €
	POSA IN OPERA dei sistemi W4H	- €
	Preventivo PROGETTAZIONE	- €
	Preventivo FORNITURE	548.000,00 €
	TRASPORTI	38.000,00 €
	TOTALE PREVENTIVO	2.306.709,00 €



# RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA

## PALAZZINA 40 ALLOGGI:

PALAZZINA 40 ALLOGGI		INCIDENZA AL SINGOLO ALLOGGIO	
Nr.	TIPOLOGIA	VENDITA	NOTE
1	CAPPOTTO ACROBATICO	5.800,00 €	SPESSORE ISOLANTE 140 MM
2	SERRAMENTI PVC	2.400,00 €	SERRAMENTI CON UW < 1,30 W/m2K
3	TAPPARELLE	1.950,00 €	ALLUMINIO RAL
4	CASSONETTO ISOLATO	1.250,00 €	PVC ISOLATO
5	ZANZARIERE GDOT	1.380,00 €	
6	PANNELLO COPERTURA	1.850,00 €	SPESSORE ISOLANTE 160 MM
7	FOTOVOLTAICO	740,00 €	PREZZO AL KW
8	BATTERIE ACCUMULO	610,00 €	PREZZO AL KW
9	POMPA DI CALORE	5.400,00 €	RESA TERMICA 5 KW - IBRIDA
			TOTALE
		21.380,00 €	855.200,00 €

# RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA PALAZZINA 12 ALLOGGI:

Nr.	PALAZZINA 12 ALLOGGI TIPOLOGIA	INCIDENZA AL SINGOLO ALLOGGIO VENDITA	NOTE
1	CAPPOTTO ACROBATICO	8.000,00 €	SPESSORE ISOLANTE 140 MM
2	SERRAMENTI PVC	2.850,00 €	SERRAMENTI CON UW < 1,30 W/m2K
3	TAPPARELLE	1.600,00 €	ALLUMINIO RAL
4	CASSONETTO ISOLATO	1.250,00 €	PVC ISOLATO
5	ZANZARIERE GDOT	1.300,00 €	
6	PANNELLO COPERTURA	4.100,00 €	SPESSORE ISOLANTE 160 MM
7	FOTOVOLTAICO	750,00 €	PREZZO AL KW
8	BATTERIE ACCUMULO	620,00 €	PREZZO AL KW
9	POMPA DI CALORE	5.400,00 €	RESA TERMICA 5 KW - IBRIDA
			TOTALE
		<b>25.870,00 €</b>	<b>310.440,00 €</b>



# IL MANAGER FORMATORE



# SEGNALATORE



**GUADAGNO  
€ A GETTONE**

CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
TRAINING MANAGER				
COMMERCIAL MANAGER				
AREA MANAGER				
SALES MANAGER <i>In carriera</i>				
SALES MANAGER				
SEGNALATORE	<b>Gettone</b>	.....	.....	.....

# SALES MANAGER



**GUADAGNO  
€ 7%  
SUL FATTURATO**

CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
TRAINING MANAGER				
COMMERCIAL MANAGER				
AREA MANAGER				
SALES MANAGER <i>In carriera</i>				
SALES MANAGER	<b>7%</b>	<b>SENZA LIMITE</b>	.....	.....
SEGNALATORE	<b>Gettone</b>	.....	.....	.....

# SALES MANAGER IN CARRIERA



**GUADAGNO  
€ 49.000**

CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
TRAINING MANAGER				
COMMERCIAL MANAGER				
AREA MANAGER				
SALES MANAGER <i>In carriera</i>	7%	€ 700 k	SI SOMMA AL PROPRIO	<u>PRESENTA</u> 4 COLLABORATORI
SALES MANAGER	7%	SENZA LIMITE	.....	.....
SEGNALATORE	Gettone	.....	.....	.....

# AREA MANAGER IN CARRIERA



€ 400 k



€ 150 k



€ 300 k



€ 250 k



€ 1.800 k  
Clausola 50%

GUADAGNO  
a partire da  
**€103.000**

CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
TRAINING MANAGER				
COMMERCIAL MANAGER				
AREA MANAGER € 1.800 k	10 %	€ 700 k	€ 1.100 k Clausola 50%	<b>AFFIANCA</b> 4 COLLABORATORI
SALES MANAGER <i>In carriera</i>	7%	€ 700 k	SI SOMMA AL PROPRIO	<b>PRESENTA</b> 4 COLLABORATORI
SALES MANAGER	7%	SENZA LIMITE	.....	.....
SEGNALATORE	Gettone	.....	.....	.....

# AREA MANAGER IN CARRIERA



€ 400 k



€ 150 k



€ 300 k



€ 250 k



€ 1.800 k  
Clausola 50%

GUADAGNO  
a partire da  
€ 103.000

CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
TRAINING MANAGER				
COMMERCIAL MANAGER				
AREA MANAGER € 1.800 k	10 %	€ 700 k	€ 1.100 k Clausola 50%	<u>AFFIANCA</u> 4 COLLABORATORI
SALES MANAGER <i>In carriera</i>	7%	€ 700 k	SI SOMMA AL PROPRIO	<u>PRESENTA</u> 4 COLLABORATORI
SALES MANAGER	7%	SENZA LIMITE	.....	.....
SEGNALATORE	Gettone	.....	.....	.....

# COMMERCIAL MANAGER IN CARRIERA



€ 1.800 k



€ 5.900 k

GUADAGNO  
a partire da  
€ 168.000



€ 1.800 k



€ 1.800 k

CARRIERA	SCALA PROVVIGIONI	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	COLLABORATORI
TRAINING MANAGER				
COMMERCIAL MANAGER € 5,900 k	12 %	€ 500 k	€ 5.400 k	<u>FORMA</u> 3 AREA MANAGER
AREA MANAGER € 1.800 k	10 %	€ 700 k	€ 1.100 k Clausola 50%	<u>AFFIANCA</u> 4 COLLABORATORI
SALES MANAGER <i>In carriera</i>	7%	€ 700 k	SI SOMMA AL PROPRIO	<u>PRESENTA</u> 4 COLLABORATORI
SALES MANAGER	7%	SENZA LIMITE	.....	.....
SEGNALATORE	Gettone	.....	.....	.....

# W4H academy

FORMATORE TRAINING MANAGER: ROBERTO SCAVELLO  
Registro Formatori Professionisti AIF n. 1186.

## MANAGER W 4 HOUSE

### *Daive Dolando*

HA PARTECIPATO CON MERITO AI  
QUALIFIED TRAINING COURSES

**W1**

*Target e Strumenti  
Team Work*

**W2**

*Categorie di interventi e Partnership  
Professionisti della comunicazione*

**W3**

*Tecnical Guide  
Come raggiungere gli obiettivi*

**W4**

*On Line, dalla teoria alla pratica  
Efficienza vs Efficacia*



ROBERTO SCAVELLO  
Master: Project Manager, Business Coaching  
Gestione delle Risorse Umane

**W4HOUSE**  
building experience

Direttore Generale  
**VALENTINO FANTINI**



**W4**.academy