

LA COMUNICAZIONE DURANTE IL C.A.

Le due barriere iniziali:

- autorevolezza (cioè, percezione di competenza);
- empatia (fiducia personale);

Il resto viene supportato direttamente dall'azienda:

- il testo del CA;
- il sito istituzionale su cui ovviamente andrà a curiosare;
- la sostanza della proposta che vedrà allo Starting Level;

Far leva sul candidato affinché voglia saperne di più partecipando a uno Starting Level.

COME ESEGUIRE LA RICERCA DI MERCATO – C.A.

Ricerca strategica di collaboratori commerciali e professionisti

1. DEFINISCI IL PROFILO DEL COLLABORATORE IDEALE

Crea una "scheda tipo" per ciascuna categoria:

- Commerciali del settore edile;
- Venditori B2B;
- Professionisti (geometri, architetti, ingegneri);
- Imprenditori edili o affini.

DOVE TROVARLI

Fonti utili:

- LinkedIn;
- Albi professionali e ordini;
- Google Maps / PagineGialle;
- Eventi fieristici e convegni tecnici;
- Passaparola e rete personale.

COME INCURIOSIRLI?

Esempio – Venditore edile

*Stiamo selezionando nuovi professionisti per il **LA PRIMA RETE GREEN BUILDING D'ITALIA**, la nuova faccia commerciale dell'edilizia innovativa.*

Se sei uno che vuole capire davvero prima di decidere... organizziamo una call di mezz'ora e ti spiego meglio, tu capirai subito se vale la pena approfondire, noi se ci sono i presupposti per collaborare.

Esempio – Professionista / Tecnico

*Stiamo costruendo **LA PRIMA RETE GREEN BUILDING D'ITALIA**, una rete dove i professionisti / tecnici stanno facendo la differenza, siamo nel mercato green con sistemi brevettati progettati in BIM e la vendita non è la condizione predominante.*

Se sei uno che vuole capire davvero prima di decidere... organizziamo una call di mezz'ora e ti spiego meglio, tu capirai subito se vale la pena approfondire, noi se ci sono i presupposti per collaborare.

Esempio – Commerciale generico

Conosci qualcuno che vorrebbe iniziare a lavorare con **LA PRIMA RETE GREEN BUILDING D'ITALIA** in un progetto legato al più grande mercato dei prossimi 10 anni, le costruzioni green con un impianto formativo potente?

Perché non tu?

Se sei uno che vuole capire davvero prima di decidere... organizziamo una call di mezz'ora e ti spiego meglio, tu capirai subito se vale la pena approfondire, noi se ci sono i presupposti per collaborare.



Esempio – Posizionamento personale

Parteciperò a uno Starting Level riservato ai futuri collaboratori della ***PRIMA RETE GREEN BUILDING D'ITALIA.***

È il punto d'ingresso per chi vuole capire come posizionarsi nel mercato più grande dei prossimi 10 anni con strumenti altamente professionali. È una giornata per avere le informazioni e decidere se entrare da protagonista nel settore delle costruzioni del futuro.

Se sei uno che vuole capire davvero prima di decidere... organizziamo una call di mezz'ora e ti spiego meglio, tu capirai subito se vale la pena approfondire, noi se ci sono i presupposti per collaborare.

COME CONTATTARLI

Approccio telefonico o in presenza:

«Ciao [Nome], stiamo selezionando professionisti del settore edile con esperienza e visione per ***LA PRIMA RETE GREEN BUILDING D'ITALIA.....***

Esempio messaggio LinkedIn:

Ciao [Nome], ho visto che operi nel settore... Ti interessa capire di cosa si tratta? Basta una call di 10 minuti.

Vedi in testo CA su Area riservata - Recruiter

STRUMENTO DI GESTIONE CONTATTI

Puoi usare un file excel o un CRM.

Esempio colonne:

- Nome
- Professione
- Esperienza
- Contatto
- Provenienza
- Interesse manifestato
- Data contatto / follow-up

VISIONE

“Il tuo business cresce solo se aumentano le persone intorno a te.”

Dove vuoi arrivare a dicembre 2025 lo decidi oggi,
il successo con W4 House passa attraverso questi numeri:

**20 C.I. NEI PROSSIMI 3 MESI,
PERCHÉ?**

VISIONE

20 C.I. NEI PROSSIMI 3 MESI PERCHE'?

I DATI STATISTICI AZIENDALI

20 C.I. da metodo → 15 offerte centrate
→ 5 Conclusioni nell'anno → media 150k
→ 700k in un anno

VISIONE

“Il tuo business cresce solo se aumentano le persone intorno a te.”

Dove vuoi arrivare a dicembre 2025 lo decidi oggi,
il successo con W4 House passa attraverso questi numeri:

**ALMENO 4 COLLABORATORI SEDUTI AL PROSSIMO STL,
PERCHÉ?**

LA MATEMATICA DEI C.A.

•**75%** si iscrivono allo STL dopo il CA fatto con il metodo W4 Academy;

•**75%** partecipano effettivamente (alcuni ci ripensano, altri rimandano);

•**50%** dopo lo STL iniziano il percorso W1 e W2 (Sales Manager);

•**80%** completano anche W3 e W4 e diventano Recruiter;

→ Conversione complessiva: **22,5%**

QUANTI CA FARAI PER AVERE 3 RECRUITER ATTIVI

7 Colloqui di assunzione x 75% iscrizioni
= 5.25 potenziali collaboratori iscritti

5,25 potenziali collaboratori iscritti x 75% che vengono effettivamente agli Starting Level
= 4,31 effettivamente seduti in sala

4,31 effettivamente seduti in sala x 50% che si iscrivono ai corsi W1 e W2
= 2 Sales Manager

2 Sales Manager X 50% si iscrivono ai W3 e W4
= 1 Recruiter

→ Conversione complessiva: 22,5%

→ **Servono circa 21 Colloqui di Assunzione che, divisi in 3 Starting Level daranno:**

7 CA → 4 SEDUTI → 1 RECRUITER per ogni Starting Level.

MOLTIPLICARE PER CRESCERE

Perché almeno 4 persone sedute allo STL?

STARTING LEVEL 3° QUADRIMESTRE 25

7 Colloqui di assunzione x 75% iscrizioni

→ Conversione complessiva: 22,5%

→ Servono circa 21 Colloqui di Assunzione che, divisi in 3 Starting Level daranno:

7 CA → 4 SEDUTI → 1 RECRUITER

STARTING LEVEL 1° QUADRIMESTRE 26

7 Colloqui di assunzione x 75% iscrizioni

→ Conversione complessiva: 22,5%

→ Servono circa 21 Colloqui di Assunzione che, divisi in 3 Starting Level daranno:

7 CA → 4 SEDUTI → 1 RECRUITER

STARTING LEVEL 2° QUADRIMESTRE 26

7 Colloqui di assunzione x 75% iscrizioni

→ Conversione complessiva: 22,5%

→ Servono circa 21 Colloqui di Assunzione che, divisi in 3 Starting Level daranno:

7 CA → 4 SEDUTI → 1 RECRUITER



21 C.A. → 3 RECRUITER DIRETTI + 3 SALES M.



COMMERCIAL MANAGER

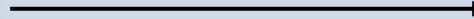
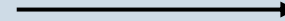
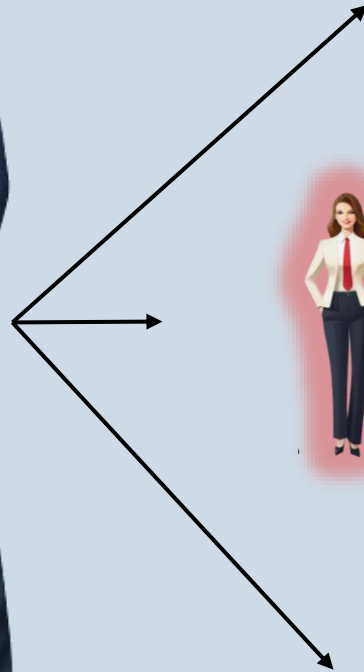
12%

AREA MANAGER

10%

MANAGER RECRUITER + SALES MANAGER

7%



MOLTIPLICARE PER CRESCERE

Perché almeno 4 persone sedute allo STL?

- **Possibilità concreta di duplicazione**

Hai numeri sufficienti per avere 1 o 2 nuovi manager / recruiter ad ogni Starting Level.

- **Credibilità nella squadra**

Chi ti vede moltiplicare ti ascolta e ti segue.

- **Stimolo per la leadership**

Ti senti responsabile e applichi le competenze di guida del Leader.

- **Esperienza reale nel comunicare**

Alleni il tuo linguaggio, la tua empatia e la tua chiarezza con i collaboratori.

- **Una rete che produce**

Chi si attiva replica il metodo, lui ha successo e tu crei profondità.



A QUALE STARTING LEVEL PARTECIPERAI?

- Mi impegno ad essere presente (scegli la città e la data);
- Compila il campo collaboratori;
- Fotografa;
- Invia al tuo recruiter e al tuo Area Manager

A partire dalla prima settimana di settembre (da solo per contatti a freddo o con il mio recruiter per mie conoscenze) farò 7 CA per avere 5 iscritti:

→ 4 seduti → 2 Sales M → 1 Recruiter



PROGRAMMA STARTING LEVEL

Pianifica lo sviluppo della tua rete compilando il seguente modulo

OBIETTIVO: AVERE ALMENO 4 NUOVI COLLABORATORI SEDUTI IN SALA AL PROSSIMO Starting level

Dati utili alla pianificazione:

- Per iniziare è necessario avere un portafoglio relazionale per CA di almeno 40 nominativi.

I numeri:

- la media nazionale iscrizione agli Starting Level con C.A. seguendo il metodo è del 75%,
- la media di partecipazione agli Starting Level degli iscritti se segue il metodo è del 75%
- la media dei collaboratori che dopo gli Starting Level si iscrivono ai corsi è del 50%

7 C.A. → 5 ISCRITTI → 4 SEDUTI → 2 SALES M. (W1 e W2) → 1 RECRUITER (W3 e W4)

A quale Starting Level parteciperai e quanti nuovi collaboratori ti impegni ad invitare?

LOCATION	<u>DATA</u>	<u>N° Collaboratori seduti</u>	<u>CORSI W4 ACADEMY</u>
STL Milano	Lunedì 29 Settembre		<u>W1 e W2 Milano</u> Giovedì 30 / venerdì 31 Ottobre
STL Bologna	Venerdì 03 Ottobre		
STL Cagliari	Martedì 7 Ottobre		<u>W3 e W4 Milano</u> Lunedì 1 / Martedì 2 Dicembre
STL Roma	Giovedì 9 Ottobre		

Nome Recruiter

Nome del proprio Area Manager

CONCLUSIONE

LA MOLTIPLICAZIONE È LA CHIAVE DELLA CRESCITA;

AZIONE OGGI → RISULTATO DOMANI;

COSTRUISCI LA TUA SQUADRA PARTENDO DA 4.

PAROLA CHIAVE: AZIONE

Obiettivo: Pianificare azioni concrete per
luglio-agosto-settembre-ottobre-novembre.

Contenuti e attività:

Ognuno crea il proprio **“Piano d’Azione Estivo”**:

Come compilare il piano

MESE:

Attività da Sales Manager: Riguarderanno i 700k

Attività da recruiter: per avere 4 collaboratori diretti al prossimo STL

PIANO D'AZIONE ESTIVO

Obiettivo: Pianificare azioni concrete per luglio-agosto-settembre-ottobre-novembre.

Come compilare il piano (da completare subito in sala):

- **Attività da Sales Manager:** Riguarderanno i 20 CI in 3 mesi;
- **Attività da recruiter:** per avere 4 collaboratori diretti al prossimo STL.

MESE	<u>ATTIVITÀ DA SALES MANAGER</u>	<u>ATTIVITÀ DA RECRUITER</u>
LUGLIO		
AGOSTO		
SETTEMBRE		
OTTOBRE		
NOVEMBRE		

Nome: ☐ Sales Manager ☐ Recruiter

Nome: Area Manager