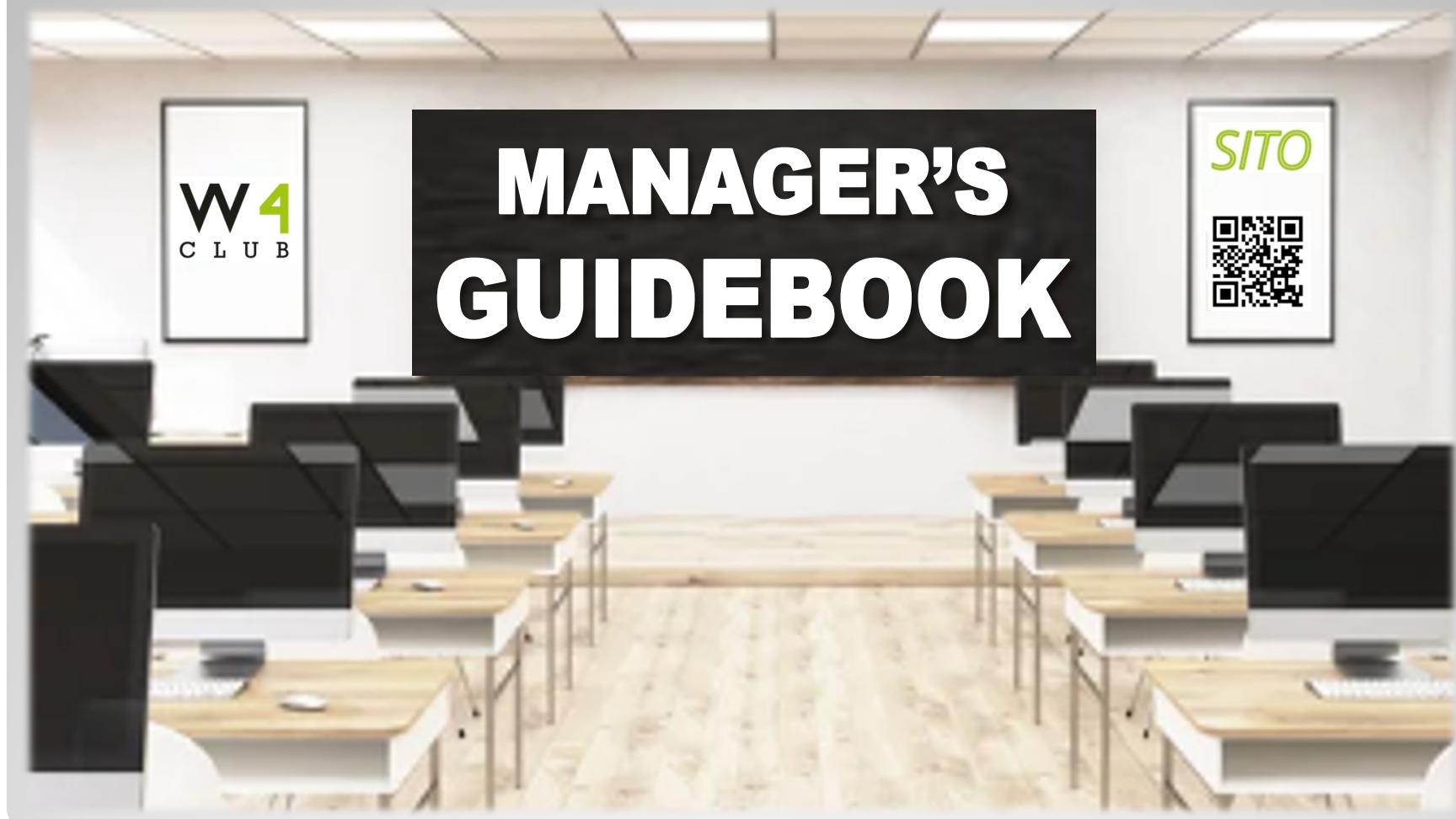


# IL MANAGER FORMATORE



# 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 interfacerà 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						RIEPILOGO SETTIMANALE		
	DATA							
ORARIO	LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SALES MANAGER		TUTOR
9 - 10						CA FISSATI	CV FISSATI	AFFIANCAMENTI CV FISSATI
10 - 11								
11 - 12						CA ESEGUITI	CV ESEGUITI	AFFIANCAMENTI CV FISSATI
12 - 13								
13 - 14						ISCRITTI	PREVENTIVI	RICHIESTE PREVENTIVI
14 - 15						ATS	CONTRATTI	CONTRATTI
15 - 16								AFFIANCAMENTI
16 - 17								
17 - 18								
18 - 19								
NOTE						NOME COLLABORATORE:		
						NOME TUTOR:		

VITA PRIVATA

ALTURE ATTIVITÀ

W 4 HOUSE



W4. academy

# 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.**

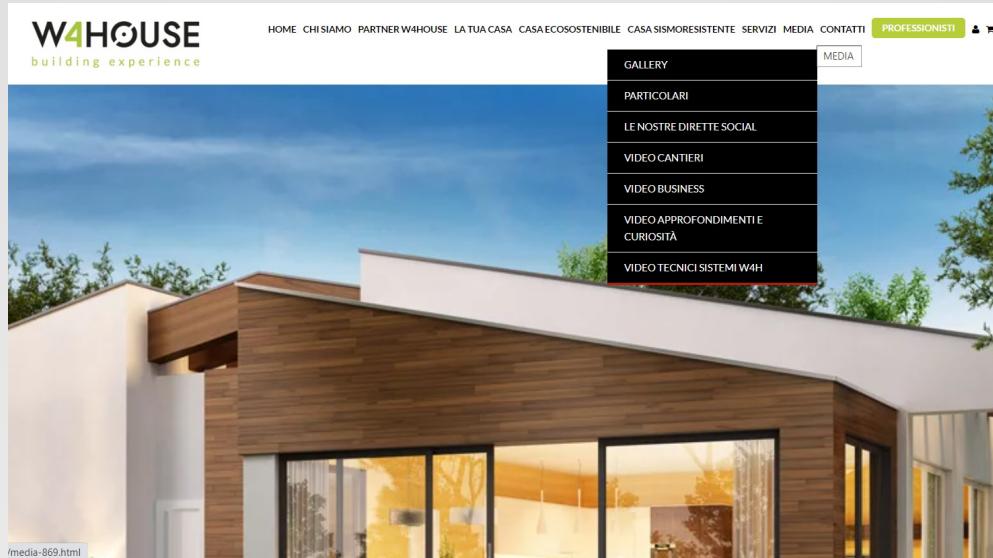
**Il Tutor concluderà l'incontro con l'approfondimento sulla legenda delle attività**

# 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

PROVVIGIONE BASE			CARRIERA	SCALA PROVV	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	N° COLLABORATORI
AFFILIAZIONE	VENDITA PRODOTTI	VENDITA SERVIZI	TRAINING MANAGER				
7%	7%	7%	COMMERCIAL MANAGER € 5.900.000	+ 2%			
			AREA MANAGER € 1.800.000	+ 3%			
			SALES MANAGER IN CARRIERA	7%			
			SALES MANAGER	7%			
			SEGNALATORE	Gettone			

# 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 €

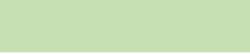
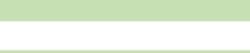
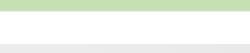
# PALAZZINE RESIDENZIALI A VINOVO (TO)

## 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 Grugiasco (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 €

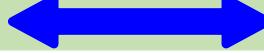
# RSA PARCO DEGLI AIRONI TORINO (TO)

## 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:

Nr.	TIPOLOGIA	INCIDENZA AL SINGOLO ALLOGGIO		NOTE
		VENDITA		
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:

PALAZZINA 12 ALLOGGI		INCIDENZA AL SINGOLO ALLOGGIO	
Nr.	TIPOLOGIA	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>

# RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA

## VILLA SINGOLA:

VILLA UNIFAMILIARE		VENDITA	NOTE
Nr.	TIPOLOGIA		
1	CAPPOTTO ACROBATICO	15.500,00 €	PREZZO PER SUPERFICIE MEDIA - CIRCA 160 MQ
2	SERRAMENTI PVC	10.500,00 €	SERRAMENTI CON UW < 1,30 W/m2K
3	FRANGISOLE	5.800,00 €	MODELPAK VP70 A MOTORE
4	MONOBLOCCHI PER CAPPOTTO	1.500,00 €	SOLO TELAIO PER CAPPOTTO
5	ZANZARIERE GDOT	3.500,00 €	
6	FOTOVOLTAICO	5040,00 €	PREZZO AL KW € 840,00
7	BATTERIE ACCUMULO	3720,00 €	PREZZO AL KW € 620,00
8	POMPA DI CALORE	8.500,00 €	RESA TERMICA 12 KW - IBRIDA

# SEGNALATORE



**GUADAGNO  
€ A GETTONE**

CARRIERA	SCALA PROVV	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	N° COLLABORATORI
<b>SEGNALATORE</b>	<b>Gettone</b>	-----	-----	-----

# SALES MANAGER



**GUADAGNO  
€ 7%  
SUL FATTURATO**

CARRIERA	SCALA PROVV	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	N° COLLABORATORI
<b>SALES MANAGER</b>	<b>7%</b>	<b>SENZA LIMITE</b>	-----	-----
<b>SEGNALATORE</b>	<b>Gettone</b>	-----	-----	-----

# SALES MANAGER / IN CARRIERA



**€ 700.000**

**GUADAGNO  
€ 49.000**



CARRIERA	SCALA PROVV	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	N° COLLABORATORI
<b>SALES MANAGER IN CARRIERA</b>	<b>7%</b>	<b>€ 700.000</b>	<b>SI SOMMA AL PROPRIO</b>	<b>PRESENTA 4 COLLABORATORI</b>
<b>SALES MANAGER</b>	<b>7%</b>	<b>SENZA LIMITE</b>	-----	-----
<b>SEGNALATORE</b>	<b>Gettone</b>	-----	-----	-----

# AREA MANAGER

	CARRIERA	SCALA PROVV	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	N° COLLABORATORI
					
<b>€ 400.000</b>					
	<b>AREA MANAGER € 1.800.00</b>	<b>+ 3%</b>	<b>€ 700.000</b>	<b>€ 1.100.000 (Clausola 50%)</b>	<b>AFFIANCA 4 SALES MANAGER</b>
	<b>SALES MANAGER IN CARRIERA</b>	7%	<b>€ 700.000</b>	<b>SI SOMMA AL PROPRIO</b>	<b>PRESENTA 4 COLLABORATORI</b>
	<b>SALES MANAGER</b>	7%	<b>SENZA LIMITE</b>	-----	-----
	<b>SEGNALATORE</b>	Gettone	-----	-----	-----

Adobe Stock 177186259

**GUADAGNO**  
a partire da  
**€ 103.000**

# AREA / COMMERCIAL MANAGER



**GUADAGNO  
a partire da  
€ 168.000**

<b>AREA MANAGER</b>		<b>€ 1.800.000</b>
<b>AREA MANAGER</b>		<b>€ 1.800.000</b>
<b>AREA MANAGER</b>		<b>€ 1.800.000</b>
<b>GUADAGNO a partire da € 168.000</b>		<b>€ 1.800.000</b>

CARRIERA	SCALA PROVV	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	N° COLLABORATORI
<b>COMMERCIAL MANAGER € 5.900.000</b>	<b>+ 2%</b>	<b>€ 500.000</b>	<b>€ 5.400.000</b>	<b>FORMA 3 AREA MANAGER</b>
<b>AREA MANAGER € 1.800.000</b>	<b>+ 3%</b>	<b>€ 700.000</b>	<b>€ 1.100.000 (Clausola 50%)</b>	<b>AFFIANCA 4 SALES MANAGER</b>
<b>SALES MANAGER IN CARRIERA</b>	<b>7%</b>	<b>€ 700.000</b>	<b>SI SOMMA AL PROPRIO</b>	<b>PRESENTA 4 COLLABORATORI</b>
<b>SALES MANAGER</b>	<b>7%</b>	<b>SENZA LIMITE</b>	-----	-----
<b>SEGNALATORE</b>	<b>Gettone</b>	-----	-----	-----