

# IL MANAGER FORMATORE

## MANAGER'S GUIDEBOOK

**W4**  
CLUB

*SITO*



# IL MANAGER FORMATORE

W4  
CLUB

**L.B.**

***Lavoro di Base***

SITO



## **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

W4  
CLUB

**C.A.**

***Colloquio di Assunzione***

SITO



## **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

**W4**  
CLUB

**C.V.**

***Colloquio di Vendita***

**SITO**



## **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.**

**Prevvia 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

W4  
CLUB

**R.M.**

***Ricerca di Mercato***

SITO



## **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

W4  
CLUB

**C.T.**

***Contatto Telefonico***

SITO



# **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

W4  
CLUB

**A.T.S.**

***Accordo Telefonico Settimanale***

SITO



## **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

W4  
CLUB

**C.P.**

*Colloquio Personale*

SITO



## **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

W4  
CLUB

**P.S.**

***Piano Settimanale***

SITO



# **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**

**w4.** academy

# IL MANAGER FORMATORE

**Lavoro di Base**  
**POST CORSO ENTRY LEVEL**

**W4**  
CLUB

**SITO**





# **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

**ATTIVITÀ**  
**PRIMI 15 GIORNI**

**W4**  
CLUB

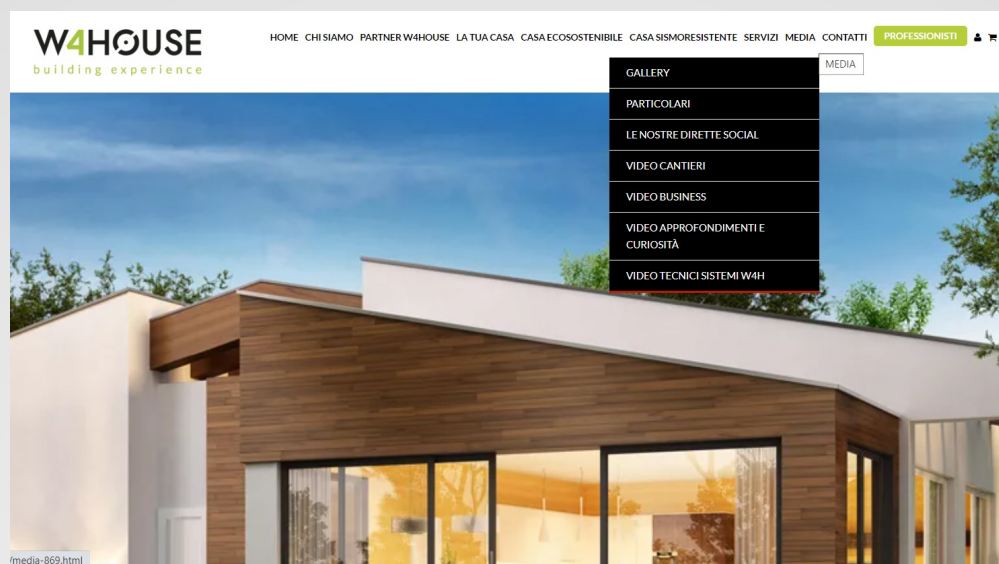
SITO





# **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 PROV	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 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 €


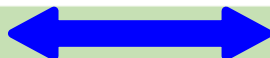
# RSA PARCO DEGLI AIRONI TORINO (TO)

## 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
		25.870,00 €	310.440,00 €

# RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA

## VILLA SINGOLA:

[illegible]

# SEGNALATORE



**GUADAGNO  
€ A GETTONE**

CARRIERA	SCALA PROVV	FATTURATO PERSONALE	FATTURATO RETE	N° COLLABORATORI
SEGNALATORE	Gettone	.....	.....	.....

# 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>€ 700.000</b>	 <b>€ 150.000</b>	<b>AREA MANAGER</b> <b>€ 1.800.00</b>	<b>+ 3%</b>	<b>€ 700.000</b>	<b>€ 1.100.000</b> <b>(Clausola 50%)</b>	<b>AFFIANCA</b> <b>4</b> <b>SALES MANAGER</b>
	 <b>€ 300.000</b>	<b>SALES MANAGER</b> <b>IN CARRIERA</b>	<b>7%</b>	<b>€ 700.000</b>	<b>SI SOMMA AL PROPRIO</b>	<b>PRESENTA</b> <b>4 COLLABORATORI</b>
	 <b>€ 250.000</b>	<b>SALES MANAGER</b>	<b>7%</b>	<b>SENZA LIMITE</b>	<b>-----</b>	<b>-----</b>
<b>GUADAGNO</b> <b>a partire da</b> <b>€ 103.000</b>		<b>SEGNALATORE</b>	<b>Gettone</b>	<b>-----</b>	<b>-----</b>	<b>-----</b>

# AREA / COMMERCIAL MANAGER

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

**GUADAGNO**  
a partire da  
**€ 168.000**