



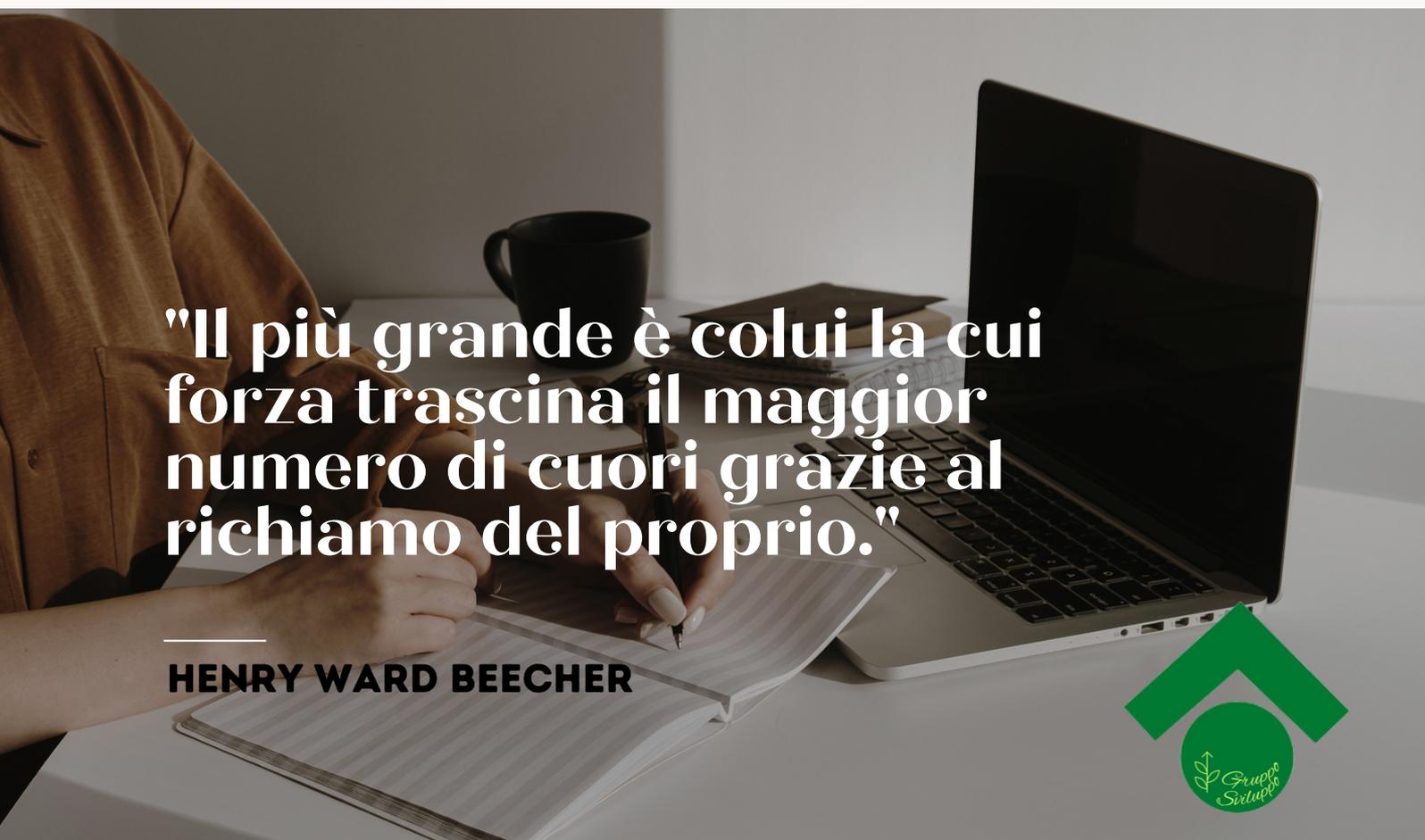
PIANO DI INSERIMENTO

*Tecnovasa
Gruppo Sviluppo*



LE NOSTRE SEDI

ALESSANDRINO, FINOCCHIO, BORGHESIANA, PANTANO, VALLE MARTELLA,
PAVONA, CASTEL GANDOLFO, SANTA MARIA DELLE MOLE, SANTA PALOMBA



"Il più grande è colui la cui forza trascina il maggior numero di cuori grazie al richiamo del proprio."

HENRY WARD BEECHER



CHI SIAMO

"GRUPPO SVILUPPO" Un gruppo di persone che condividono un percorso di crescita, una visione, una missione, basandosi su determinati valori ed obiettivi.

Vogliamo scegliere le persone che da una iniziale collaborazione diventino i nostri futuri soci. Vogliamo crescere attraverso la mentalità del risultato, valutandoci per i nostri risultati e non per quanto facciamo.

OBIETTIVO SFIDANTE AL 2025

Il nostro obiettivo è costituire una Società per Azioni posseduta da soci che abbracciano con successo il nostro percorso di crescita. Società che investe in collaboratori animati dai nostri valori e pronti ad investire nel nostro futuro comune.

Questa società rappresenterà un investimento nei talenti che, oltre a creare la propria società, contribuiscano alla crescita di almeno un altro collaboratore, aiutandolo a diventare responsabile o socio.

In questo modo, costruiremo non solo una realtà forte e prospera, ma promuoveremo anche una cultura di reciproco supporto, basata su valori condivisi.

LA NOSTRA VISIONE

Siamo un'azienda unica con una missione chiara: coinvolgere e guidare le persone verso la crescita e il riscatto. Adottiamo una mentalità focalizzata sui risultati e promuoviamo uno scambio di valore elevato.

Il nostro obiettivo è creare una versione migliore di ogni individuo, portandoli alla felicità e trasformandoli in professionisti immobiliari in grado di realizzare i sogni dei clienti, migliorando così le loro vite.

LA NOSTRA MISSIONE

Svilupparci con passione migliorando costantemente.

Essere il punto di riferimento, aiutando i nostri collaboratori ad intraprendere un percorso di crescita umana e professionale, attraverso la mentalità del risultato, coltivando determinazione, responsabilità, disciplina, reciprocità per raggiungere l'eccellenza, nell' accompagnare chi ci dà fiducia a rendere l'esperienza di cambiare casa un ricordo positivo per tutta la vita.



I Nostri Valori

1

DETERMINAZIONE

Energia e coraggio nel trasformare un obiettivo in un risultato ambizioso.

2

RESPONSABILITA'

Farsi carico di successi e insuccessi trovando sempre un correttivo che migliora la prestazione, eliminando gli alibi.

3

DISCIPLINA

Rispetto dei valori e dei metodi per migliorare gli standard, favorire la delega e mantenere la fiducia.

4

RECIPROCITA'

Dare e pretendere lo scambio in abbondanza per favorire il gioco di squadra equilibrato.

5

ECCELLENZA

Costante ricerca della massima qualità e precisione in tutto ciò che si fa. Chi coltiva l'eccellenza come parte integrante della propria filosofia di vita mira a essere la migliore versione di sé stesso in ogni ambito, contribuendo al successo personale e al benessere degli altri.

IN TEMA DI VALORI, UNA STORIA CON UNA MORALE:

Un passante vedendo tre muratori a lavoro, chiese loro cosa stessero facendo. Il primo rispose "tiro su un muro" il secondo rispose "costruisco un immobile", il terzo "costruisco la casa di una famiglia".
Il primo ha un mestiere, il secondo una carriera, il terzo una vocazione.

Percorso di Formazione

Nella nostra professione, **i contatti con le persone sono fondamentali.**

Operiamo con una **MENTALITA' FOCALIZZATA SUI RISULTATI**: per svolgere il nostro lavoro in modo efficace, dobbiamo instaurare dialoghi significativi con i nostri interlocutori. Il successo del nostro operato si misura proprio attraverso il conseguimento dei risultati desiderati. Il nostro obiettivo primario è assistere i nostri clienti nel risolvere le loro esigenze abitative, sia che si tratti di trovare la casa dei loro sogni o di individuare il compratore ideale per la loro proprietà.

La maggior parte del tempo trascorso dai nostri professionisti è dedicata a **instaurare e mantenere relazioni di valore con i clienti**. Questo percorso parte dall'iniziale contatto e si conclude con la conclusione di un affare cruciale per la vita dei nostri clienti, grazie all'intervento di un mediatore qualificato.

Alcuni dei nostri nuovi collaboratori possono non possedere inizialmente tutte le competenze e le abilitazioni richieste per questa professione, ma il nostro piano di inserimento mira a fornire loro le risorse e la formazione necessarie per diventare professionisti di successo nel campo immobiliare.



Percorso di Formazione



Chi inizia questo percorso deve essere predisposto all'apprendimento ed accettare il cambiamento!

Deve accettare e assimilare che **i risultati sono legati:**

- all'evoluzione della propria persona,
- al superamento dei propri limiti,
- al miglioramento di se stesso

attraverso la condivisione di mentalità del risultato, valori e visione aziendale. La crescita deve avvenire anche e soprattutto per auto-apprendimento.

Siamo alla ricerca di nuovi collaboratori che aspirino a diventare parte integrante della nostra squadra, non semplici dipendenti.

Da sempre promuoviamo un ambiente collaborativo e orientato alla crescita individuale e collettiva. Il nostro **obiettivo** è **trovare nuovi talenti che abbiano l'ambizione di diventare soci del nostro gruppo in futuro.**

Una caratteristica fondamentale per chi si unisce a noi è la capacità di **agire in modo proattivo**, assumendosi la responsabilità nella risoluzione dei problemi e contribuendo attivamente al successo dell'azienda.

LA CRESCITA DEVE AVVENIRE ANCHE E SOPRATTUTTO PER AUTOAPPRENDIMENTO.

NOI VOGLIAMO NUOVI COLLABORATORI, NON DIPENDENTI, NON ASSUMIAMO MAI DIPENDENTI. CERCHIAMO NUOVI COLLABORATORI CHE DIVENTINO I NOSTRI FUTURI SOCI.

È INDISPENSABILE ESSERE O DIVENTARE **CAUSATIVI**. FARSI RESPONSABILI DELLA SOLUZIONE DEI PROBLEMI.



Cosa è una CRISI nel pratico?

⚠️ Da leggere e rileggere durante il percorso di crescita ⚠️

I SINTOMI DELLA CRISI:

- I risultati scarseggiano
- La persona pensa di non essere adeguata al suo lavoro
- Si pensa di mollare
- Non si ha più stimoli rispetto al lavoro
- Il tono emotivo è depresso...

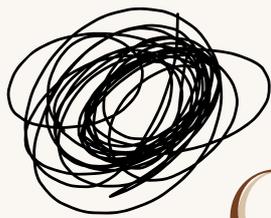
Questi segnali indicano che l'individuo sta gradualmente riconoscendo gli effetti negativi dei propri limiti, ma spesso non riesce a individuarne la causa precisa, attribuendola erroneamente a fattori esterni. Spesso inizialmente si tende a non riconoscere il problema in sé, bensì si indentifica negli altri. Tale approccio risulta inefficace e può generare una percezione distorta sul funzionamento dell'azienda, portando a considerare gli altri o i clienti come fonte di difficoltà.

Il percorso professionale porterà il nuovo collaboratore ad affrontare autentiche sfide personali, percepite come crisi, ma fondamentali per la crescita e l'evoluzione personale.

La parola 'crisi' deriva dal greco 'krisis', che significa 'scelta', derivato da 'krino', che significa 'distinguere'. Benché il termine possa evocare difficoltà e turbamenti, la sua etimologia ci rivela che rappresenta un momento di selezione e decisione significativa.

Nonostante l'apparenza negativa, la **crisi è un'opportunità di cambiamento e crescita**. È importante guardare oltre il suo significato doloroso e comprendere che fa parte della natura stessa della vita.

Le crisi possono essere viste come pericoli o opportunità: è una scelta tra FUGGIRE o **AFFRONTARE IL CAMBIAMENTO**. È importante comprendere che le crisi sono esperienze comuni a tutti e rappresentano una fase critica di trasformazione!

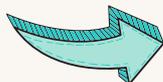


Cosa è una CRISI nel pratico?

Inizialmente, emergono pensieri come:
 'Questo lavoro è davvero adatto a me?'
 'Devo aprire la partita IVA?'
 Sarò obbligato a lavorare anche il sabato?.

Successivamente, domande più concrete come:
 'Quanto tempo devo dedicare al lavoro?'
 'Devo utilizzare il citofono?'
 'Devo effettuare così tante chiamate?'
 Il tragitto casa-lavoro è troppo lungo..!

Questi segnali indicano che la persona sta iniziando a sperimentare una crisi di fiducia nelle proprie capacità e si sta bloccando.



ma dovrò aprire la partita iva?

ma devo citofonare?

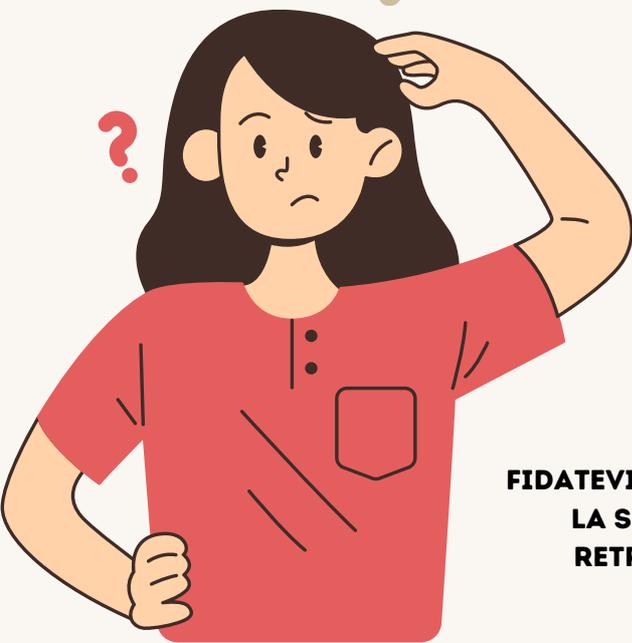
ma devo lavorare anche di sabato?

ma da casa a lavoro ci metto troppo..

È necessario **ricordarsi il motivo per cui ha intrapreso questo percorso** e condividere i propri punti di forza, anche quelli su cui è necessario lavorare di più. È fondamentale **IDENTIFICARE CON CHIAREZZA LE CAUSE** della crisi e **assumersi la responsabilità di affrontarle**.

È essenziale riaffermare la motivazione iniziale per cui si è scelto di lavorare con il "Gruppo Sviluppo". Questa motivazione deve essere il motore che ci spinge ad agire in modo proattivo e a superare le difficoltà.

Il rapporto tra il nuovo collaboratore e l'azienda deve basarsi su un impegno reciproco, in cui entrambe le parti sono responsabili del proseguimento del percorso. È solo superando questa fase che il nuovo collaboratore potrà diventare parte integrante della nostra visione e affrontare il futuro con determinazione e senza dubbi!



FIDATEVI.. LE CRISI ARRIVANO PER TUTTI. LA SCELTA SARÀ TRA SCAPPARE, RETROCEDERE O AFFRONTARE IL CAMBIAMENTO.

Come crescere?

Per consentire ai nuovi colleghi di crescere professionalmente e ottenere risultati sin dall'inizio, è fondamentale che il loro inserimento avvenga gradualmente ma costantemente. La retribuzione deve riflettere questo processo, permettendo loro di percepire gradualmente l'importanza della disciplina e dell'autodisciplina.



Inizialmente, il focus sarà sull'aumentare la **DISCIPLINA** e l'**AUTODISCIPLINA**: Evitando che i collaboratori trascorrono intere giornate senza contattare nessuno. Il compenso sarà correlato al numero di persone contattate, ad esempio 1000/00 Euro lordi per 1000 persone contattate, ovvero un euro per contatto effettivo.

(Per contatto si intende qualsiasi cliente che è stato contattato ed ha risposto. Ed ovviamente contattare mille volte lo stesso cliente NON è considerato come mille contatti).



Parallelamente, si chiederà al nuovo collega di migliorare la propria **DETERMINAZIONE** e **RESPONSABILITA'** sin dall'inizio. Entro i primi tre mesi, sarà importante ottenere risultati in linea con i valori medi aziendali, sebbene sia possibile derogare a questa regola per consentire la crescita del collaboratore. (Esempio: se in azienda si trova una notizia di immobile in vendita, di media contattando venti persone, è questa la media che si deve avere per dimostrare di essere competenti. Per verificare l'effettiva qualità dei contatti fatti, si concorderà una media in favore del collaboratore, come ad esempio una notizia ogni 33 contatti. Per il primo periodo questa media sarà derogabile per permettere al collaboratore di crescere, rimanendo in azienda).



Durante questo periodo iniziale, il responsabile potrà derogare ai risultati medi se il collaboratore dimostra impegno e volontà di crescita nel gruppo. Tuttavia, sarà fondamentale che il collaboratore abbia una visione personale chiara e punti all'**ECCELLENZA**.

(Seguendo l'esempio di prima, fare un'eccezione a dover trovare una notizia di vendita ogni trentatré contatti, ed accettare anche risultati "peggiori". Questo a condizione che la deroga avvenga in funzione di una permanenza nel gruppo votata alla crescita).



Il percorso di inserimento consentirà al collaboratore di abilitarsi come agente immobiliare e di continuare la sua crescita all'interno del gruppo. Ogni avanzamento sarà strettamente legato ai risultati ottenuti, alla produttività e al rispetto dei valori aziendali, in particolare della **RECIPROCIITA'** e della visione aziendale.

Infine, è essenziale che ogni collaboratore abbia un chiaro progetto di crescita professionale e una visione definita di ciò che vuole diventare.

Come crescere?



Migliorare la propria autostima attraverso il lavoro è un obiettivo fondamentale per ogni membro del nostro team. In questo contesto, la formazione continua e costante non è un'opzione, ma una necessità obbligatoria. Il nostro obiettivo è aiutare ogni collega a raggiungere il suo sé ideale, la persona che ambisce a diventare

Il **SE' IDEALE** non è qualcosa che viene imposto dall'esterno, ma una **visione personale e raggiungibile**. Per questo motivo, è essenziale iniziare a lavorare sulla persona che ognuno desidera essere, piuttosto che confrontarsi con gli altri o seguire un ideale imposto dall'esterno.



La nostra formazione mira a sviluppare non solo le competenze professionali, ma anche la **resilienza** personale. La resilienza è la capacità di affrontare e superare le sfide della vita, trasformando le esperienze negative in opportunità di crescita. Lavorando sulla resilienza, i nostri collaboratori imparano a gestire meglio il fallimento, a essere più ottimisti di fronte alle difficoltà e a coltivare una sana autostima.

Per sviluppare un mindset resiliente, è importante **coltivare l'autostima, accettare l'incertezza, praticare l'autocompassione e creare connessioni significative** con gli altri. Questi sono solo alcuni dei passi che i nostri collaboratori possono intraprendere per migliorare continuamente la propria autostima e affrontare con successo le sfide della vita e del lavoro.



In definitiva, il nostro obiettivo ultimo è quello di aiutare ogni collaboratore a crescere e a migliorare attraverso il lavoro, affinché possano raggiungere il loro pieno potenziale e contribuire al successo del nostro team.

Raggiungere il Sé Ideale

Il tuo sé ideale, come abbiamo visto, dovrebbe essere raggiungibile. Non dovrebbe essere impossibile da raggiungere, irrealizzabile. Altrimenti ne risentirà anche la tua autostima. Il primo step è quindi quello di iniziare a lavorare sulla persona che TU vuoi essere. Inizia a guardarti dentro per capire chi vuoi diventare. E poi lavora, per diventare chi sei destinata ad essere.

NON PARAGONARTI

Perché cerchiamo il confronto?

Lo cerchiamo per:

- **Ispirarci** (magari vogliamo trarre ispirazione da qualcuno che sta facendo le stesse cose a cui ambiamo, per capire come migliorarci e raggiungerle a nostra volta)
- **Competere** (cosa non sempre sbagliata, a volte un po' di competizioni ci sprona a fare di più e di meglio. è quando diventa eccessiva che rischia di diventare molto nociva)
- **Rinforzare la nostra autostima** (sì, purtroppo talvolta "sfruttiamo" gli altri per sentirci meglio con noi stessi)
- **Farci del male (autosabotaggio)**: a volte ci confrontiamo, senza saperlo, proprio per fare del male a noi stessi.

A questo punto le domande da porsi sono potenzialmente due:

- Perché vuoi essere migliore degli altri? oppure di te?
- Perché pensi che gli altri siano sempre migliori

Ci sono persone che sono convinte di essere migliori degli altri. E ci sono persone che pensano di essere sempre peggiori degli altri.

Dopo aver risposto a queste domande, domandati: sto veramente lavorando per diventare la persona che IO voglio essere? Quello che devi ricordarti è infatti che tu non sei il tuo sé IMPERATIVO.



Allenare la Resilienza

Spesso la nostra autostima viene minata dalla paura dei fallimenti. Questa paura ci blocca infatti dal lanciarcì in nuove opportunità, che ci permetterebbero altrimenti di crescere e rinforzare la fiducia in noi stessi.

COME FARE QUINDI?

IL PRIMO PASSO È SENZA DUBBIO QUELLO DI SVILUPPARE LA RESILIENZA.

Resilienza = la capacità di adattarsi alle circostanze difficili che si presentano nella vita.



Di affrontare eventi stressanti/traumatici, superarli e riorganizzare positivamente se stesse e la propria vita, trasformando l'esperienza in apprendimento. La resilienza ti permette di affrontare con forza le battute d'arresto, i fallimenti, i momenti di forte stress, e di andare avanti. Costruire un mindset resiliente ti farà sentire più sicuro nel cogliere le opportunità, perché non avrai più paura del fallimento. Le ricerche dimostrano inoltre che le persone resilienti sono meglio attrezzate per gestire le emozioni e i ricordi negativi e adottano misure per mantenere un sano equilibrio nella loro vita.

Ecco quindi qualche consiglio su come poter sviluppare un mindset resiliente:

- **Coltiva l'autostima:** l'autostima è senza dubbio il primo aspetto su cui lavorare per essere e sentirsi resilienti.
- **Accetta l'incertezza:** la vita e la carriera sono imprevedibili, quindi è importante accettare l'incertezza e adattarsi ai cambiamenti in modo proattivo, invece di resistergli o lamentarsi.
- **Coltiva l'autocompassione:** l'autocompassione è la pratica di trattare noi stesse con gentilezza, attenzione e comprensione. Quando ci trattiamo con compassione, abbiamo maggiori probabilità di riprenderci dai momenti di difficoltà.
- **Crea connessioni con gli altri:** le ricerche dimostrano che le persone con più relazioni sociali godono di una migliore salute fisica e mentale e gestiscono meglio lo stress.
- **Lavora sulla regolazione emotiva:** è importante mantenere la calma di fronte alle avversità. Quando si è in sintonia con le proprie emozioni, si pensa con maggiore chiarezza alle proprie azioni.
- **Rimani ottimista:** lo stress e i contrattempi possono indurti a soffermarti sugli aspetti negativi della tua vita. Cerca invece di rimanere ottimista, ricordando a te stessa che ogni momento di difficoltà ti sta insegnando qualcosa.

Questi piccoli consigli per lavorare fin da adesso sul migliorare la tua autostima. Migliorare continuamente la tua autostima è il fine personale ultimo che ci proponiamo in azienda per ciascun collaboratore.

Migliorare attraverso il lavoro.



STAGISTA

Percorso di formazione all'interno della nostra azienda riservato a studenti.



RICERCATORE

Obiettivo: Riuscire ad aiutare almeno 3 famiglie a vendere la propria casa. Euro 25.000 di rientrato per l'azienda.

Durata: massimo 6 mesi

Contrattualizzazione: Contratto di collaborazione continuativa, su modello certificato dall'ente bilaterale dell'Università della Sapienza di Roma.

Formazione: Scuola Tecnocasa; altri corsi indicati dal gruppo; incontri giornalieri con il tutor.

Retribuzione: Un massimo di Euro 2000/00 lordi sulla base delle attività effettivamente svolte, (un euro per ogni persona contattata) con minime soglie di efficienza. Premio di Euro 200/00 per ogni incarico venduto entro 30 giorni. Premio di Euro 100/00 per ogni incarico venduto entro 60 giorni. Premio di Euro 30/00 per ogni acquisizione fissata su notizie nuove trovate da meno di 15 giorni. Dal momento in cui le attività saranno svolte in autonomia, provvigioni fino un massimo del 5% lordo sul rientrato mensile procurato, al netto delle imposte, per ogni pratica curata per intero dal collaboratore, ad eccezione dell'attività di mediazione. Per i primi tre mesi sarà ad insindacabile giudizio del titolare o suo delegato, la possibilità di valutare comunque positivamente eventuali attività effettuate con soglie di efficienza inferiori a quelli stabiliti.

Competenze: programmazione, ricerca, acquisizione, vendita, gestione. Totale esclusione di ogni attività di mediazione che potrà essere svolta solo in affiancamento con un mediatore

Importante: *Sottoscrive valori, visione e missione aziendale. Rispettare tutte le indicazioni del Tutor e del Responsabile. Condividere resoconti settimanali.*

COLLABORATORE

Obiettivo: Riuscire ad aiutare almeno cinque famiglie a vendere la propria casa. Euro 40.000 di rientrato annuale.

Durata: massimo 12 mesi

Contrattualizzazione: Contratto di collaborazione continuativa, su modello certificato dall'ente bilaterale dell'Università della Sapienza di Roma.

Formazione: Scuola Tecnocasa; corso abilitante per ottenere l'attestato indispensabile al superamento dell'esame in camera di commercio; altri corsi indicati dal gruppo; incontri settimanali con il tutor.

Retribuzione: Un massimo di Euro 1000/00 lordi sulla base delle attività effettivamente svolte, con minime soglie di efficienza. Premio di Euro 200/00 per ogni incarico venduto entro 30 giorni. Premio di Euro 100/00 per ogni incarico venduto entro 60 giorni. Premio di Euro 30/00 per ogni acquisizione fissata su notizie nuove trovate da meno di 15 giorni. Dal momento in cui le attività saranno svolte in autonomia, provvigioni fino un massimo del 10% lordo sul rientrato mensile procurato, al netto delle imposte, per ogni pratica curata per intero dal collaboratore, ad eccezione dell'attività di mediazione. Per i primi tre mesi sarà ad insindacabile giudizio del titolare o suo delegato, la possibilità di valutare comunque positivamente eventuali attività effettuate con soglie di efficienza inferiori a quelli stabiliti.

Competenze: programmazione, ricerca, acquisizione, vendita, gestione. Totale esclusione di ogni attività di mediazione che potrà essere svolta solo in affiancamento con un mediatore.

Importante: *Sottoscrive valori, visione e missione aziendale. Rispettare tutte le indicazioni del Tutor e del Responsabile. Condividere resoconti settimanali.*





AGENTE

Requisiti: Partita Iva. Attestato regione Lazio

Obiettivo: Euro 100.000 di rientrato annuale. Al di sotto di Euro 60.000 annuali la collaborazione verrà interrotta.

Durata: massimo 12 mesi

Contrattualizzazione: Contratto di agenzia, si sottintende l'apertura della partita iva, predisposto come da protocollo sottoscritto tra ANAMA/ Confesercenti, e fondazione ENASARCO in data 03/06/2013

Formazione: presso la scuola Tecnocasa; superamento esame in camera di commercio; altri corsi indicati dal gruppo

Retribuzione: Un massimo di Euro 500/00 lordi sulla base delle attività svolte. Euro 200/00 per ogni incarico venduto entro i 30 giorni. Euro 100/00 per ogni incarico venduto entro i 60 giorni. Premio di Euro 30/00 per ogni acquisizione fissata su notizie nube trovate da meno di 15 giorni. Provvigioni fino un massimo del 18% lordo sul rientrato mensile procurato, al netto delle imposte.

Competenze: programmazione, ricerca, acquisizione, gestione incarico, vendita.

Importante: *Condividere valori, visione e missione aziendale. Rispettare le indicazioni del Responsabile. Condividere resoconti mensili.*

AGENTE TUTOR

Requisiti: Partita Iva. Attestato regione Lazio

Obiettivo: Affiancare e crescere i colleghi meno esperti;

Euro 150.000 Euro di rientrato annuo; Al di sotto di Euro 60.000 annuali la collaborazione verrà interrotta.

Durata: Per la nostra visione aziendale, l'ideale sarebbe un periodo massimo di 24 mesi per poi passare a maggiori responsabilità.

Formazione: Formazione presso la scuola Tecnocasa; Formazione focalizzata alla massimizzazione dei risultati.

Retribuzione: Euro 200/00 per ogni incarico venduto entro i 30 giorni. Euro 100/00 per ogni incarico venduto entro i 60 giorni. Provvigioni fino un massimo del e 24% lordo sul rientrato mensile procurato, al netto delle imposte.

Competenze: programmazione, ricerca, acquisizione, gestione incarico, vendita, affiancamento nuovi collaboratori.

Importante: *Condividere e trasmettere valori, visione e missione aziendale. Rispettare le indicazioni del Responsabile. Condividere resoconti mensili.*



MEDIATORE

Requisiti: Partita Iva. Patentino Agente immobiliare

Formazione: Formazione presso la scuola Tecnocasa; Formazione focalizzata alla gestione delle persone.

Obiettivo: Affiancare e crescere i colleghi meno esperti;

Euro 150.000 Euro di rientrato annuo; Al di sotto di Euro 60.000 annuali la collaborazione verrà interrotta.

Durata: Per la nostra visione aziendale, l'ideale sarebbe un periodo massimo di 24 mesi per poi passare a maggiori responsabilità.

Retribuzione: Provvigioni fino un massimo del 30% lordo sul rientrato mensile procurato, al netto delle imposte.

Competenze: programmazione, ricerca, acquisizione, gestione incarico, vendita, affiancamento nuovi collaboratori, gestione della mediazione.

Importante: *Condividere e trasmettere valori, visione e missione aziendale. Rispettare le indicazioni del Responsabile. Condividere resoconti mensili.*





RESPONSABILE

Formazione: Formazione presso la scuola Tecnocasa; Formazione focalizzata alla gestione delle persone e dell'azienda.

Obiettivo: Affiancare e crescere i colleghi, aiutandoli a superare i loro limiti e a raggiungere il massimo della loro produttività; Assicurarsi che l'opera di mediazione venga eseguita secondo procedure che consentano il raggiungimento della massima soddisfazione possibile del cliente.

Retribuzione: In funzione delle quote sociali possedute in aggiunta al compenso per l'attività svolta.

Competenze: programmazione, ricerca, acquisizione, gestione incarico, vendita, affiancamento nuovi collaboratori, selezione nuovi collaboratori, coordinamento dei collaboratori, pianificazione, programmazione dei piani di crescita, controllo delle attività, formazione dei colleghi, controllo di tutte le attività di mediazione. condividere la pianificazione delle scelte strategiche nella gestione della società.

Importante: *Condividere e trasmettere i valori, la visione e la missione aziendale. Monitorare la soddisfazione dei clienti. Rispettare le indicazioni dell'affiliato. Condividere resoconti mensili.*



RESPONSABILE PREPOSTO ALLA MEDIAZIONE

Formazione: Formazione presso la scuola Tecnocasa; Formazione focalizzata alla gestione delle persone e dell'azienda.

Obiettivo: Affiancare e crescere i colleghi, aiutandoli a superare i loro limiti e a raggiungere il massimo della loro produttività; Assicurarsi che l'opera di mediazione venga eseguita secondo procedure che consentano il raggiungimento della massima soddisfazione possibile del cliente.

Retribuzione: In funzione delle quote sociali possedute in aggiunta al compenso per l'attività svolta.

Competenze: programmazione, ricerca, acquisizione, gestione incarico, vendita, affiancamento nuovi collaboratori, selezione nuovi collaboratori, coordinamento dei collaboratori, pianificazione, programmazione dei piani di crescita, controllo delle attività, formazione dei colleghi, controllo di tutte le attività di mediazione. condividere la pianificazione delle scelte strategiche nella gestione della società.

Importante: *Condividere e trasmettere i valori, la visione e la missione aziendale. Monitorare la soddisfazione dei clienti. Rispettare le indicazioni dell'affiliato. Condividere resoconti mensili.*



SOCIO

Formazione: Formazione presso la scuola Tecnocasa; Formazione focalizzata alla gestione delle persone e dell'azienda.

Obiettivo: Affiancare e crescere i colleghi, aiutandoli a superare i loro "blocchi" e a raggiungere il massimo della loro produttività; Cooperare all'amministrazione della società.

Retribuzione: In funzione delle quote sociali possedute in aggiunta al compenso per l'attività svolta.

Competenze: programmazione, ricerca, acquisizione, gestione incarico, vendita, affiancamento nuovi collaboratori, selezione nuovi collaboratori, coordinamento dei collaboratori, pianificazione, programmazione dei piani di crescita, controllo delle attività, formazione dei colleghi.

condividere la pianificazione delle scelte strategiche nella gestione della società.

Importante: *Condividere e trasmettere i valori, la visione e la missione aziendale. Rispettare le indicazioni dell'affiliato. Monitorare la soddisfazione dei clienti. Condividere resoconti mensili.*

AFFILITATO

Formazione:

Formazione presso la scuola Tecnocasa; Formazione focalizzata alla gestione delle persone. Formazione nella gestione aziendale. Formazione nel marketing. Formazione nella pianificazione aziendale.

Obiettivo:

Affiancare e crescere i colleghi, aiutandoli a superare i loro “blocchi” e a raggiungere il massimo della loro produttività;
Assicurarsi che l’opera di mediazione venga eseguita secondo procedure che consentano il raggiungimento della massima soddisfazione possibile del cliente.
Amministrare la società.

Retribuzione:

In funzione delle quote sociali possedute in aggiunta al compenso per le attività svolte.

Competenze:

programmazione, ricerca, acquisizione, gestione incarico, vendita, mediazione, affiancamento nuovi collaboratori, selezione nuovi collaboratori, coordinamento dei collaboratori, pianificazione, programmazione dei piani di crescita, controllo delle attività, formazione dei colleghi, pianificare le scelte strategiche di gestione della società, monitorare e verificare i risultati raggiunti.

Importante:

Strutturare, condividere e trasmettere i valori, la visione e la missione aziendale.

Affiancare tutti. Amministrare la società. Pianificare le strategie. Monitorare e verificare i risultati raggiunti. Monitorare la soddisfazione dei clienti.

Assicurarsi attraverso la pianificazione, l’organizzazione, la realizzazione in affiancamento di nuove società che le capacità imprenditoriali di ognuno siano esaltate, per la soddisfazione personale di ciascun collaboratore.



Buon Lavoro!