



## **POLICY NKW: Requisiti d' ingresso richiesti per accedere al Network .**

Il presente documento (di seguito " Policy") descrive le modalità ed i requisiti richiesti nel rispetto delle quali vengono ammessi gli "Operatori" di Rete all'interno dell'Organizzazione Aziendale e del Network di NKW, al fine di tutelare l'immagine aziendale, i partecipanti e tutte le figure che operano all'interno del Network.

### **1. Scopo**

La presente Policy governa i principi, le attività, le responsabilità e gli obblighi riguardanti tutte le figure che entrano a far parte della struttura operativa di NKW ( Business Network Aggregator).

La presente Policy fa riferimento al Codice Etico di NKW e sue successive integrazioni e modifiche deliberate dall'Organo Amministrativo.

### **2. Obiettivo**

Obiettivo della presente Policy è il raggiungimento della "*Best Execution*" in relazione alla selezione degli "Operatori" del Network di NKW a garanzia e tutela dell'immagine sia dell'azienda che di tutti gli aderenti e partecipanti.

#### **2.1 Campo di applicazione**

NKW applica la presente procedura di ammissione ai seguenti "Operatori":

- **Team Manager,**

è un Professionista, un manager o un consultant che svolge un'attività, direttamente sul cliente finale, su incarico di NKW. Il Team Manager può svolgere un'attività in qualità di consulente diretto (Tmd), in qualità di Coordinatore di un'Area di competenza (TMa) a lui assegnata o in qualità di componente del Management (TMM) ;

- **Champion,**

è una figura Professionale o Imprenditoriale, che replica in un territorio, in un ambiente o in un ambito, il modello di Business di NKW di cui si rende referente;

- **Segnalatore**

è un soggetto che si rende parte attiva come utilizzatore del Sistema di Rete di NKW, al fine di veicolare, promuovere e segnalare potenziali clienti al Network;

- **Partner,**  
i Partner si distinguono in “Professional Partner” e “Business Partner”. I Professional Partner promuovono una competenza e/o una professione attraverso il Network, mentre i Business Partner offrono i loro prodotti e servizi affinché la Rete del Network li promuova e li canalizzi vs potenziali clienti;
- **Partnership,**  
le Partnership sono rappresentate da Agreement con altre realtà Professionali e/o Aziendali e/o con Enti commerciali che definiscono un progetto di condivisione delle proprie sinergie e dei propri obiettivi economici, attraverso un percorso comune di avviamento e sviluppo dello stesso. Esse possono essere strategiche e/o operative;
- **Reti/Network,**  
sono strutture aziendali che operano con sistemi di rete commerciale e/o tramite modelli di Business in rete (Network), e/o tramite Network relazionali, con i quali si sottoscrivono accordi di collaborazione ed interscambio di sinergie commerciali.

## 2.2 Validità

La presente Policy è attualmente in vigore. Ogni successiva modifica rilevante apportata alle modalità di applicazione, di cui alla presente Policy, saranno comunicate a tutti gli “Operatori” di NKW e verrà resa pubblica sul sito ufficiale ([www.nkw-net.com](http://www.nkw-net.com)).

## 3. Principi base

La Policy è applicata in modo duraturo e continuativo.

La Policy costituisce uno strumento di garanzia per tutti gli “Operatori” di NKW (Network) volto a selezionare soggetti atti a godere della fiducia per moralità ed etica ed essere accreditati per la loro professionalità.

NKW compierà periodicamente il monitoraggio sui propri “Operatori” del Network, al fine di verificare il permanere dei requisiti di accesso richiesti.

NKW declina ogni responsabilità morale per fatti e/o atti che sono stati taciuti dagli stessi soggetti candidati ad entrare nel Network e/o per aver ricevuto false e mendaci dichiarazioni rilasciate dagli stessi.

#### 4. I requisiti di ammissione

Per poter entrare a far parte del Network di NKW, gli “Operatori”, dovranno essere in possesso dei seguenti requisiti morali e civili:

- Avere una formazione specifica sulle competenze che si intendono erogare (corso di studi e/o specializzazioni, master, ) documentati dal CV e/o da idonea documentazione;
- Aver acquisito una solida competenza ;
- Avere una Seniority elevata nel settore di attività o nella materia consulenziale che si intende erogare;
- L’assenza di carichi pendenti;
- L’assenza di condanne penali;
- L’assenza di coinvolgimenti in cronache giudiziarie.

#### 5. Classificazione delle Aree d’intervento

NKW eroga la propria consulenza ed i servizi e fornisce i prodotti sia direttamente che per il tramite dei propri Business Partner, Professional Partner, Team manager e/o Professionisti, aderenti al Network.

##### Le attuali Aree d’intervento sono:

- Area Commerciale
- Area Finanza & Controllo
- Area Consulenza
- Area Internazionale
- Area Formazione
- Area Mercato Immobiliare
- Area Servizi alle Imprese
- Area Network
- Area Company Acquisition
- Area School Master University

Ogni ulteriore Area d’intervento, verrà pubblicata sul Gestionale concesso in uso agli “Operatori” di rete denominato : “Project Live”.

Ogni Area verrà titolata sulla base dei servizi e delle attività erogati all’interno dell’Area stessa.

Con riferimento alle attività svolte dai Professional Partner e dai Business Partner, tutte le regole stabilite per lo svolgimento degli incarichi saranno oggetto di autonome negoziazioni. Nel caso in cui NKW trasmetta alla Rete degli “Operatori” del Network, l’elenco dei servizi e/o delle prestazioni erogabili, si applicheranno le regole previste contrattualmente per l’erogazione dei servizi e/o dell’attività di consulenza.

La stessa regola si applica anche alle forniture di prodotti da parte dei Business Partner .

## 6. Requisiti d'ingresso dei Business Partner & Professional Partner.

I “ Business Partner ” sono Imprese, Società, Enti commerciali e Consorzi, che hanno interesse a veicolare all'interno del “sistema di Rete” di Nkw (Network) i loro prodotti e servizi. Tutti i prodotti ed i servizi sono stati valutati ed accreditati prima di essere immessi nel “sistema di rete” per essere veicolati dagli “Operatori “ e proposti ai potenziali clienti.

I “ Professional Partner ” sono professionisti, consulenti e società o associazioni tra professionisti, che vengono veicolati all'interno del Network . Essi erogano attività di consulenza specialistica mirata alla tipologia e target della clientela selezionata e segnalata dal “sistema Rete” di NKW (Network).

La **ricerca** e **selezione** e/o la **valutazione** del “Business Partner” viene effettuata dal “ Management di NKW” assieme ai Team Manager di Area di competenza. Viene verificata l'esistenza dei **requisiti d'ingresso** che qui di seguito vengono riassunti:

### ▪ **Qualità e Competenza:**

- Fisiologia strutturale dell'azienda (sede, personale imp., struttura comm.le etc.;
- Screening dei prodotti e servizi offerti;
- Curriculum aziendale;
- Referenze commerciali;

### ▪ **Capacità commerciali:**

- Continuità nella fornitura del prodotto o del servizio;
- Rapporto qualità/prezzo;
- Miglior standing sui competitors;
- Struttura della propria rete vendita (se esistente);
- Area geografica coperta commercialmente;
- Fatturato ultimi due esercizi;
- Target della clientela di riferimento;

### ▪ **Potenzialità commerciali:**

- Analisi potenziali nuovi mercati;
- Analisi aziende con cui collabora;
- Valutazioni possibili operazioni di co-marketing;
- Appartenenza ad enti o Associazioni;
- Relazioni commerciali;

### ▪ **Disponibilità alla Partnership:**

- Disponibilità alla condivisione dei propri “contatti commerciali” per effettuare attività di “matching “ ;
- Disponibilità a condividere la progettazione di nuove opportunità commerciali con i “contatti” di NKW;
- Disponibilità ad effettuare un “corso di formazione intensivo” NKW (gratuito), qualora vi sia l’interesse di assumere la figura di Champion o Segnalatore.

NKW verifica e monitora che i Partner, debbano soddisfare i seguenti requisiti:

- solvibilità finanziaria, onorabilità e buona reputazione;
- comprovata competenza e professionalità;
- trasparenza in termini di informazioni finanziarie ;
- disponibilità di adeguati dispositivi organizzativi e informatici;
- disponibilità di risorse sufficienti per assicurare l’esecuzione degli incarichi e delle forniture;
- efficienza nel settlement, sia in termini di puntualità che di correttezza, nonché di costi ed altri fattori qualitativi accessori.
- dotazione di regole chiare e trasparenti per la negoziazione degli strumenti in modo equo, ordinato ed efficiente;
- mercato più pertinente (c.d. “most relevant”) in termini di distribuzione degli scambi (liquidità), di probabilità e velocità di esecuzione;

## 7. Modalità di esecuzione dei servizi e fornitura di beni:

L’attività aziendale di NKW si suddivide in:

- **un’attività diretta di consulenza Aziendale e Direzionale**, tramite l’intervento dei propri Team manager & Professionisti (Controllo di gestione , Corporate & finance, Marketing strategico, scouting internazionale, ect);
- **un’attività di Networking commerciale, tramite** i propri “Professional Partner e Business Partner”;
- **matching di ”interessi commerciali”;**
- **Canalizzazione commerciale di prodotti e servizi.**

I nostri Team Manager e Consultant hanno:

- talento;
- capacità di problem solving;
- orientamento al risultato;
- capacità di lavorare in team valorizzando sempre professionalità e personalità;
- abilità di motivare, sviluppare e potenziare il lavoro dei colleghi;
- l'esigenza di migliorare;
- rigore etico.

### **Il Manager**

Ha un background accademico scientifico o economico. Gestisce in piena autonomia il progetto ed i componenti del gruppo di lavoro. Ha capacità di risultato attraverso l'applicazione delle competenze nei progetti, tensione al risultato e capacità di organizzare le risorse disponibili per il suo raggiungimento, gestione della squadra, capacità di individuare aree di business presso i clienti su cui opera o per le tematiche che presidia. Il rapporto quotidiano, face-to-face, con il cliente è finalizzato a creare un rapporto forte e duraturo, basato sulla fiducia, sul rispetto reciproco e sulla condivisione di aspettative, successi e programmi di business. Il coordinamento del team si realizza attraverso la pianificazione, il monitoraggio e la valutazione dei risultati delle attività svolte.

### **Il Consultant**

segue quotidianamente i progetti ed è in grado di condurli a termine con successo sotto il controllo di un Manager.

E' in possesso di una laurea o una specializzazione post-laurea in discipline scientifiche o economiche, ed Ha già maturato un'esperienza di elevato livello professionale nel mondo del lavoro e in particolare nella propria competenza.

Fornisce consulenza specialistica per specifiche aree o tematiche.

### **Il Professional Partner**

Il Professional Partner fornisce la consulenza specialistica per specifiche aree o tematiche. Possiede numerose conoscenze tecniche in modo molto approfondito. E' in grado di gestire li progetti assegnati coordinando altre risorse, individua opportunità di business presso i clienti e partecipa attivamente alle fasi di promozione e vendita. Coordina e controlla insieme al Manager lo svolgimento dei progetti.

### **KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPIs)**

I Business Partner ed i Professional Partner forniscono Prodotti, Servizi e Prestazioni ai potenziali clienti individuati e segnalati dalla rete di NKW. Tutti i prodotti forniti ed i servizi resi sono oggetto di monitoraggio continuo attraverso l'analisi delle "KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPIs)".

#### **TECNOLOGIE UTILIZZABILI**

Gli indicatori sono tutti riconducibili alle interviste (insight customer satisfaction) effettuate presso i **Segnalatori, i Clienti segnalati, ed i Partner/Fornitori.**

Ogni risposta contenuta nella intervista verrà poi indicizzata. Per il calcolo degli indicatori sono generalmente sufficienti strumenti come il foglio elettronico.

Gli indicatori possono essere classificati come:

- **Indicatori di efficacia**
- **Indicatori di efficienza**
- **Indicatori quantitativi**
- **Indicatori qualitativi**
- **Indicatori economico-monetari (economici o finanziari)**
- **Indicatori di scenario**
- **Indicatori di input**
- **Indicatori di attività**
- **Indicatori di processo**
- **Indicatori di output**
- **Indicatori di outcome**

## 8. Codice Etico

NKW a garanzia di far tenere e mantenere un comportamento etico a tutti gli “Operatori” del Sistema NKW, ha scritto il proprio Codice Etico all’interno del quale precisa i principi a cui si ispira e le disposizioni a cui devono attenersi tutte le figure che operano all’interno dell’organizzazione aziendale di NKW, quali i Team Manager, i Champion, i Segnalatori, i Partner, i professionisti, i dipendenti, i collaboratori e tutti i soggetti terzi che ricevono incarichi da **NKW** e/o abbiano rapporti stabili e/o temporanei i quali vengono chiamati congiuntamente “**destinatari**”.

## 9. Direttive sulla pubblicità

Lo scopo delle presenti Direttive in materia di pubblicità, unitamente alle Direttive relative all’utilizzo di Internet, è di fornire le regole secondo cui ciascun “Operatore” di rete, (Team manager, Champion, Segnalatore, Partner) e/o Membership e/o Partnership, più avanti menzionato con il termine “Operatori”, avente rapporti di lavoro, collaborazione, e/o commerciali con la società **NKW Srl –(NET KNOW WORK) - [www.nkw-net.com](http://www.nkw-net.com)** - **Cod.fisc/RI vr/P.Iva: 04060920230**, più avanti menzionata con il termine “NKW”, può pubblicizzare informazioni relative a prodotti e servizi di NKW, nonché veicolare l’Opportunità stessa di utilizzare il “Sistema di Rete” NKW, mediante materiale stampato destinato al marketing senza contravvenire all’etica ed all’integrità aziendali tipiche di NKW e degli “Operatori” stessi. L’azienda confida nella condivisione da parte degli “Operatori” di tali Direttive, finalizzate a tutelare l’attività imprenditoriale di NKW e di tutti i suoi “Operatori”.

## 10. Esclusioni



Per quanto riguarda l'inosservanza, da parte di qualunque Operatore e/o destinatario di NKW, delle disposizioni contenute nel presente documento, nel Codice Etico, nelle Direttive e nei Regolamenti emanati da NKW, comporterà, dopo averne valutato l'entità, l'intenzionalità, la gravità e gli effetti nei confronti di **NKW stessa**, la sua espulsione sia dall'organizzazione aziendale che dal Network, con conseguente cessazione del rapporto lavorativo, di collaborazione e/o professionale e commerciale in essere.

---