

LIBERO



Aderente al SINFUB

castigat ridendo mores

Segreteria Aziendale e Provinciale : 30174 VE-Mestre, Via della Montagnola 37; tel. 041-5441133
Fax. 041-5442709 – cell. 3383316249 – Volantino n° 4 del 31 marzo 2016

Incontro con la direzione regionale

CORALITE'

ESTENSIVITE'

mais surtout...

STUPIDITE'

Nella riunione con i vertici del Triveneto in quel di Padova siamo stati inondati dalla solita *quintalata* di dati e numeri volti a dimostrare tutto ed il suo contrario: Veneto bene, Trentino benino, Friuli V.G. *così così*; Retail bene, Personal bene, Imprese ... *così così*.

Nuova parola d'ordine usata, riusata e abusata dai vertici: manca **CORALITA' ed ESTENSIVITA'** del METODO.

In sostanza in alcune zone funziona in altre ... meno (ma guarda un po').

Abbiamo allora formulato una domanda di "basso profilo": «Non è che per caso possa essere colpa ... del Metodo?»

Non ci crederete, ma la risposta è stata una (involontaria) citazione di una canzone sanremese dei Pitura Freska: **ASSOLUTISSIMAMENTE NO !**

Questo Metodo (con la emme maiuscola, perdinci) è il migliore che si sia mai visto sul globo terracqueo!

Chi ha qualche lustro di banca (e miracolosamente è ancora vivo) sa che questa manfrina durerà ancora qualche anno, esattamente fino al prossimo nuovo Metodo che sarà... il migliore dell'universo.

Ci hanno spiegato che in alcune zone i gestori fanno anche 9 (diconsi nove) appuntamenti al giorno e in altre due o tre al massimo.

La colpa, secondo i nostri interlocutori, è addebitabile ai singoli che non hanno compreso o non sanno applicare il Metodo, e quindi devono essere ~~rieducati~~ coadiuvati dai direttori. Questi ultimi, a dire dell'azienda, non hanno più un portafoglio clienti (peccato che da alcune verifiche abbiamo rilevato il contrario, con direttori con centinaia e centinaia di clienti *portafogliati*) e dispongono di tutto il tempo necessario per spiegare come si attua il Metodo, con *coralità ed estensività*.

Nel teatrino del "io so che tu sai che io so" abbiamo fatto presente che non si possono costringere i clienti a venire in filiale (neppure con la forza). Continuare ad insistere in maniera pervicace, adottando comportamenti non corretti (leggi: "pressioni commerciali"), serve solo a creare molti "finti appuntamenti": forse *lorsignori* non se ne sono accorti, ma i lavoratori sono ormai in debito d'ossigeno e manifestano parecchi sintomi di sofferenza causati da condizioni di lavoro difficili, senza supporti, senza indennità (vedi il caso dei sostituti gerenti che attendono il dovuto da oltre un anno), e con continue richieste di raggiungere risultati stratosferici (e impossibili).

A proposito di PRESSIONI

Ci è stato ulteriormente ribadito che **non si chiedono report inutili e ricavabili dal terminale** (ricordiamo che c'è un accordo SCRITTO in merito) e che **chiedere PREVISIONI SUI RISULTATI è una CRETINERIA** (testuali parole di controparte)!

Preso quindi atto che:

- c'è un accordo che regola la materia
- la delegazione aziendale di Gruppo ha ribadito che non vanno chiesti
- la delegazione aziendale di Area ha confermato che non servono

CHI ANCORA CHIEDE FORMALMENTE REPORT SERALI, INFRAGIORNALIERI, INFRAORARI O ADDIRITTURA PREVISIONI "CRETINE" SUI RISULTATI...

**LO FA SCIENTEMENTE
SAPENDO DI FARE UNA COSA NON LECITA !**

A questo punto, considerato che di fronte ai nostri continui rilievi su queste modalità, le direzioni ci chiedono espressamente di fare nomi, cognomi, pesi, altezze, gruppo sanguigno di chi continua a farle, chiediamo a tutti di segnalarci fatti del genere per consentirci di porre fine a questo indegno scaricabarile e almeno chiudere questa assurda vicenda!