



Federazione Lavoratori Poste

Segreteria Nazionale

Dr. Paolo Faieta

Risorse Umane e Org.ne – R.I.
Poste Italiane S.p.A.
Viale Europa 175
00144 ROMA

Roma, 7 Maggio 2014

Prot. nr.120795/SIND/LB/MA/gs

Oggetto: pressioni commerciali

Lo scorso 22 ottobre 2013 abbiamo sottoscritto un protocollo di intesa sulle "pressioni commerciali" che ha disciplinato, in maniera condivisa, i metodi e le forme attraverso le quali realizzare le attività commerciali, i sistemi di comunicazione, la relazione con la clientela e i piani formativi per favorire e realizzare una corretta azione commerciale soprattutto tra le diverse strutture interne (responsabili-venditori).

Da allora sono passati oltre sei mesi ed abbiamo dovuto constatare che il protocollo d'intesa non è stato correttamente recepito all'interno delle strutture addette alla vendita.

Infatti in più occasioni abbiamo segnalato e documentato comportamenti contrari a quanto sottoscritto.

L'ennesima segnalazione ricevuta in tal senso, che alleghiamo, è relativa alla comunicazione effettuata dal responsabile commerciale impresa dell'area centro che oltre a non tenere conto in nessun modo di quanto insieme condiviso, ci appare lesiva della dignità dei lavoratori interessati, contraria ai diritti contrattuali, dal sapore intimidatorio e tesa ad incentivare azioni nei confronti della clientela non in linea con il codice etico ed il protocollo sulla RSI.

A cosa serve condividere percorsi, azioni, iniziative se poi i comportamenti agiti sono di questo tenore?

Questi atteggiamenti non producono azioni e risultati positivi per l'Azienda ma soprattutto, parafrasando l'autore, non ammettono risposte interlocutorie ma soltanto il rispetto delle intese raggiunte, altrimenti le parti se ne assumono le conseguenze.

In attesa di un vostro riscontro, cordiali saluti.

IL SEGRETARIO GENERALE

Mario Petitto

Dal: PERTICARI ANDREA (MP)

Inviato: mercoledì 30 aprile 2014 14:40

A: ACRI SANDRA (MP); BIASELLO MASSIMO (MP); BIGIONI MARCO (MP); BROI SERENELLA (MP); BRUNO DOMENICO (MP - MP/ATMPC/CI/RV/Z5CHVEND AQ); CAFARO ROBERTO (MP); CALIMERA ANNAMARIA (MP); CALISTI ANTONIO (MP); CAMPANA LAURA (MP - MP/ATMPC/CI/RV/Z5 CH); CANTI FABRIZIO RAFFAELE (MP); COGONI ELISABETTA (MP); COMPAGNINO VALERIO (MP); CUPINI ALESSANDRO (MP); DEMENEGO FABIO (MP); DI GIUSEPPE LUCA (MP); DI LUCA SONIA (MP); ESPOSITO ADRIANO (MP); FERRANTI SIMONA (MP); FRANCESCONI ALESSANDRA (MP); GIOACCHINO MARIA (MP); GIORDANI MARCO (MP - MP/ATMPC/CI/RV/Z5CHVEND RM6); GRANDI CRISTINA (MP); LONGO FRANCESCO (MP - MP/ATMPC/CI/RV/Z1 RM); LUNGARONI FRANCO (MP); LUONGO ANTONIO (MP - MP/ATMPC/CI/RV/Z1 RM); MANCINI SIMONE (MP - MP/ATMPC/CI/RV/Z1 RM); MUCCITELLI ARMANDO (MP); PANELLA ROBERTO (MP); PERNA GIANLUCA (MP); PISTOLESI PATRIZIA (MP); POZZI WALTER (MP); PUPI VALENTINA (MP); SABATINI FABIO (MP); SANDRELLI ROSSELLA (MP); SATRAGNO EZIO (MP); SCARFATO STEFANIA (MP); SORU MORENA (MP); SPENNATO PAOLO EMILIO (MP); STANZIONE ANGELO (MP); TARTAGLIA ELISABETTA (MP); TRIPODI SERENA (MP); ZENTILE GAVINO (MP); CAPPELLI ENZO (MP); CAPPELLO BARBARA (MP); DE PAOLIS VITTORIO (MP); DI PAOLA CARMINE (MP); DI TOMMASO ALESSANDRO (MP); FRACCACRETA CINZIA (MP); GIUSTINI GIOVANNI (MP); SCHIRRU ANNA RITA (MP); SPAGONI MAURIZIO (MP); TOZZI DARIO (MP); CARPENTIERI SIMONA (MP); CONTU ROMINA (MP); DELLA CORTE GIOVANNI (MP); TEMPESTA SILVIA (MP); MARROLLO ROSANNA (MP); MARTUCCI TIZIANA (MP)

Cc: FRASFALLI GINO (MP); ANTONINI BRUNO (MP); AGOSTO MARIA (MP); CAVALLINI TIZIANA (MP); DELLA VEDOVA CLAUDIA (MP); DI STEFANO VINCENZO (MP - MP/ATMPC/COMM.LE IMPRESE C); MARAUCCI VINCENZO (MP); MASTROPASQUA DANIELE (MP); STAGNARO FRANCESCA (MP); VALENTE GIORGIO (MP); LANCIOTTI RITA (MP); LENTINI MARINA (MP - MP/ATMPC/COMM.LE IMPRESE C); LUTRI ANTONELLA (MP); MANNUCCI PACINI FERNANDO (MP); NARDONI CATIA (MP); NIERO ASSUNTA (MP); SOMMARIVA LEOPOLDO (MP)

Oggetto: Focalizzazione comparto finanziario: azione Conto alla rovescia

Mi aspetto da parte di ogni Venditore e di ogni Responsabile una risposta forte a questo pda centrale che e' coerente con la nostra strategia di inizio anno che ancora non vedo agita.

La finanziaria della nostra clientela, con il conseguente aumento della giacenza dei conti, e' elemento indispensabile e imprescindibile della nostra azione commerciale e diventa, grazie a Selezione Impresa, un potente strumento di acquisizione di prospect (ricordo a tutti l'obiettivo minimo di acquisizione in incentivo di 15 prospect a trimestre per Venditore che deve essere conseguito).

L'obiettivo minimo per il mese di maggio e' di 5 pos (fisici o mpos a seconda del target e delle esigenze della clientela), 1 prontissimo e 1 fido a Venditore da conseguire con almeno 5 prospect.

Tutti dovranno raggiungere l'obiettivo, ogni Venditore e conseguentemente ogni Team, che monitoreremo settimanalmente.

L'andamento dell'azione e il conseguimento dell'obiettivo di maggio sara' oggetto anche dei colloqui individuali che effettueremo come gia' annunciato nelle prime settimane di luglio e che sara' un punto fermo nelle valutazioni complessive del 2014.

Si cambia pagina: mi aspetto una svolta, una prova d'orgoglio della rete di Venditori piu' importante d'Italia: riprendetevi il vostro ruolo e agiamo per essere i leader a livello Italia con i risultati ed i comportamenti della rete AS.

Voglio una @ di risposta in cui ognuno di voi mi dica se c'e' oppure no, mi scriva che portera' a casa il risultato oppure no: questo e' un impegno formale, si ci sono e raggiungero' l'obiettivo o no non ci sono e non lo raggiungero'.

Non sono ammesse risposte interlocutorie, del tipo mi impegnero' al massimo ecc, o si o no.

Aspetto le vostre @ entro lunedì 5 maggio.