



SLP-CISL, SOLO UN SINDACATO!

Saldi di Filiale: prendi 2 e paghi 1 quando il collaboratore è invitato a fare anche lo sportellista

Non è un volantino con le offerte di un ipermercato, ma poco ci manca...

Se i briefing di Filiale infatti servono per analizzare il momento commerciale e programmare il futuro prossimo, può presentarsi anche l'occasione per proporre qualcosa di innovativo...

Nonostante si preferisca sorvolare sulla carenza del personale negli uffici (a breve ci saranno altre quiescenze) vi è comunque la spada di Damocle dei tempi d'attesa che incombe. E se da un lato l'indicazione di metter più sportellisti possibili nel turno mattutino per ridurre l'emisfero dei 15 minuti d'attesa tutto sommato sta reggendo, il problema nasce il pomeriggio quando, con la coperta troppo corta e nonostante tutta l'abnegazione dei lavoratori, è quasi impossibile avere queste performance per mantenere gli standard qualitativi.

E allora? Quale può esser la soluzione? Mica fare una battaglia seria per avere trasformazioni di part time? Macché....

Ecco l'offerta: invitare i collaboratori a mettersi allo sportello nel turno pomeridiano per ridurre i tempi d'attesa, per dare una mano all'azienda, per dare l'esempio! Questo ovviamente detto sottovoce, poiché non deve arrivare all'orecchio del Sindacato, in barba ai profili e agli accordi che l'azienda stessa ha sottoscritto.

Ma questa volta vogliamo andare controcorrente... Siamo favorevoli, l'azienda ha ragione, "bisogno dare l'esempio!". E poiché il primo che deve dare l'esempio è il buon padre di famiglia attendiamo che qualcuno scenda dalla Filiale e apra lo sportello... Noi a ruota lo seguiremo! Raccogliamo il suo invito! Nel frattempo, per sdrammatizzare, diciamo a questi artisti: "Vai avanti tu che a me viene da ridere..."

Alla prossima offerta!

