

AREE ROMA E LAZIO: "NUOVE" PRESSIONI COMMERCIALI E VECCHI PROTAGONISTI

LA SALUTE E LA DIGNITA' DEI LAVORATORI FANNO PARTE DEL PIANO D'IMPRESA?

Torniamo a parlare di pressioni commerciali anche se da una diversa prospettiva. Dobbiamo infatti constatare l'insorgere di una nuova fattispecie: ogni collega deve programmare e fissare un numero importante di appuntamenti giornalieri e detta programmazione deve comprendere tutta la settimana.

Ricordiamo ai direttori che il famoso e tanto decantato "metodo commerciale" si ferma alla pianificazione delle telefonate e, sottolineiamo, alla successiva segnalazione dell'esito delle stesse in ABC. E' la volontà del cliente che determina il successo del "metodo commerciale".

Ribadiamo ancora una volta alla nuova Direzione Regionale, figlia della vecchia, di intervenire affinché cessino definitivamente comportamenti che ledono la dignità e la salute delle lavoratrici e dei lavoratori.

Vi invitiamo, pertanto, a segnalare individualmente e/o attraverso le OO.SS. ogni forma di prevaricazione rispetto alla corretta applicazione del metodo commerciale. Sarà nostra cura segnalare tutti i nominativi di coloro che attuano tali condotte alla casella di posta elettronica iosegnalo@intesasanpaolo.com.

[Clicca qui per visualizzare il comunicato completo](#)