

INCONTRI RAVVICINATI DEL TERZO TIPO: ANCHE SE NON SONO MARZIANI SIAMO AL LIMITE!!!

L'INEFFICIENZA OPERATIVA IMPERVERSA grazie alle procedure informatiche lentissime, alla mancata doverosa formazione professionale dei colleghi esposti alle proteste dei clienti, al caos e all' accumulo di arretrato.

L' AMBIENTE LAVORATIVO E' BEN DIVERSO dal propagandato "MODELLO DI SERVIZIO".

Esempi emblematici?

CENTRO IMPRESE: le deroghe di pricing hanno "falle" rovinose per i colleghi costretti a interrogare le condizioni di ogni cliente per impedire che scadano, senza passare dallo scadenziario, provocando rimostranze dei clienti;

PERSONAL: lavoratori con focus giornalieri aumentati come minimo del 20% rispetto ai precedenti;

RETAIL: esitare le liste 'prioritarie' da 'mezzo' è diventato 'il fine' con conseguente distorsione di tutti i comportamenti delle filiere .

Il cruccio/tormento dei Capi Area/Direttori VERSO L' APPLICAZIONE DEL METODO provoca stress e svalutazione, ormai insopportabili, della professionalità dei colleghi ai quali, mai come ora, è dovuta VERAMENTE l'efficacia dell'azione commerciale e la cui abilità nel problem solving evita ogni giorno nuove insofferenze e disservizi ai clienti.

[CLICCA PER LEGGERE Incontri ravvicinati del TERZO TIPO 2017](#)