



Nella giornata di venerdì, contestualmente all'accordo sul CIA, è stato sottoscritto con l'Azienda anche l'"Accordo sulle politiche commerciali".

Questo è motivo di grande soddisfazione per la componente aziendale della Fisac, in quanto noi siamo stati i primi promotori di questo accordo, a cui hanno successivamente collaborato tutte le altre sigle, con il massimo impegno comune.

La trattativa durava da diversi anni, e ha avuto dei momenti di stallo, in quanto volevamo mettere a punto un accordo che non fosse una "copia" degli altri accordi già sottoscritti in altre aziende.

Riteniamo che l'accordo sia molto soddisfacente, in quanto sono stati sanciti alcuni principi per noi fondamentali:

- La segnalazione di comportamento non conforme potrà avvenire in forma anonima, attraverso email dedicate per ogni sigla sindacale. Le Oo.Ss. si impegneranno a verificare l'autenticità della segnalazione, prima di inoltrarla, in forma anonima, alla Commissione Paritetica;
- Le segnalazioni anonime andranno inoltrate a una commissione bilaterale, composta da un membro aziendale e un membro sindacale, che le analizzeranno, e decideranno se inoltrarle alla Commissione Paritetica. La decisione di mancato inoltro dovrà essere unanime. In caso di discordanza, la segnalazione passerà comunque all'analisi della Commissione Paritetica;
- Nell'occasione di ogni nuova commercializzazione dei prodotti, l'Azienda dovrà dare anticipata e adeguata informativa ai dipendenti;
- Dovranno essere predisposti appositi programmi formativi sui contenuti del presente accordo per i ruoli di responsabilità;
- Non potranno essere utilizzati dispositivi privati per comunicazioni di carattere commerciale;
- Viene ribadito il principio dello spirito di squadra nel raggiungimento dei risultati commerciali;
- Gli eventi e le riunioni a supporto dell'attività commerciali dovranno essere un ausilio integrativo per il raggiungimento degli obiettivi commerciali e non dovranno mai costituire uno strumento per esercitare improprie pressioni commerciali;
- Le riunioni commerciali non potranno mai essere effettuate fuori orario di lavoro e dovranno essere convocate con adeguato preavviso;
- Non è ammessa la richiesta di dati previsionali sulla vendita di prodotti alla clientela, se non nel confronto con il reggente al momento della definizione del budget, il che significa che non è ammessa la telefonata del Capo Zona che chiede quanto si pensa di vendere nei prossimi giorni;
- Il mancato raggiungimento degli obiettivi quantitativi commerciali non determina, di per sé una valutazione negativa o la motivazione per l'assegnazione a ruoli differenti o trasferimenti;



CR Ravenna: sottoscritto Accordo sulle politiche commerciali

- Durante le riunioni della Commissione Paritetica, l'Azienda comunicherà le iniziative adottate per eventuali violazioni degli accordi in materia.

Allegiamo testo integrale dell'Accordo = [SCARICA](#)