Il sondaggio lanciato nel mese di novembre ha riscosso un enorme successo, sia in termini di contatti che di votanti. Oltre 700 persone si sono espresse, e il risultato è stato netto ed inequivocabile: quindi, prima di proporre le nuove nominations, procediamo per la prima volta alla pubblicazione della **nostra** classifica (anche noi a colori, per non essere da meno) ed alla proclamazione della migliore pressione commerciale del mese scorso.

3° posto: L'ANTIDIVANISTA

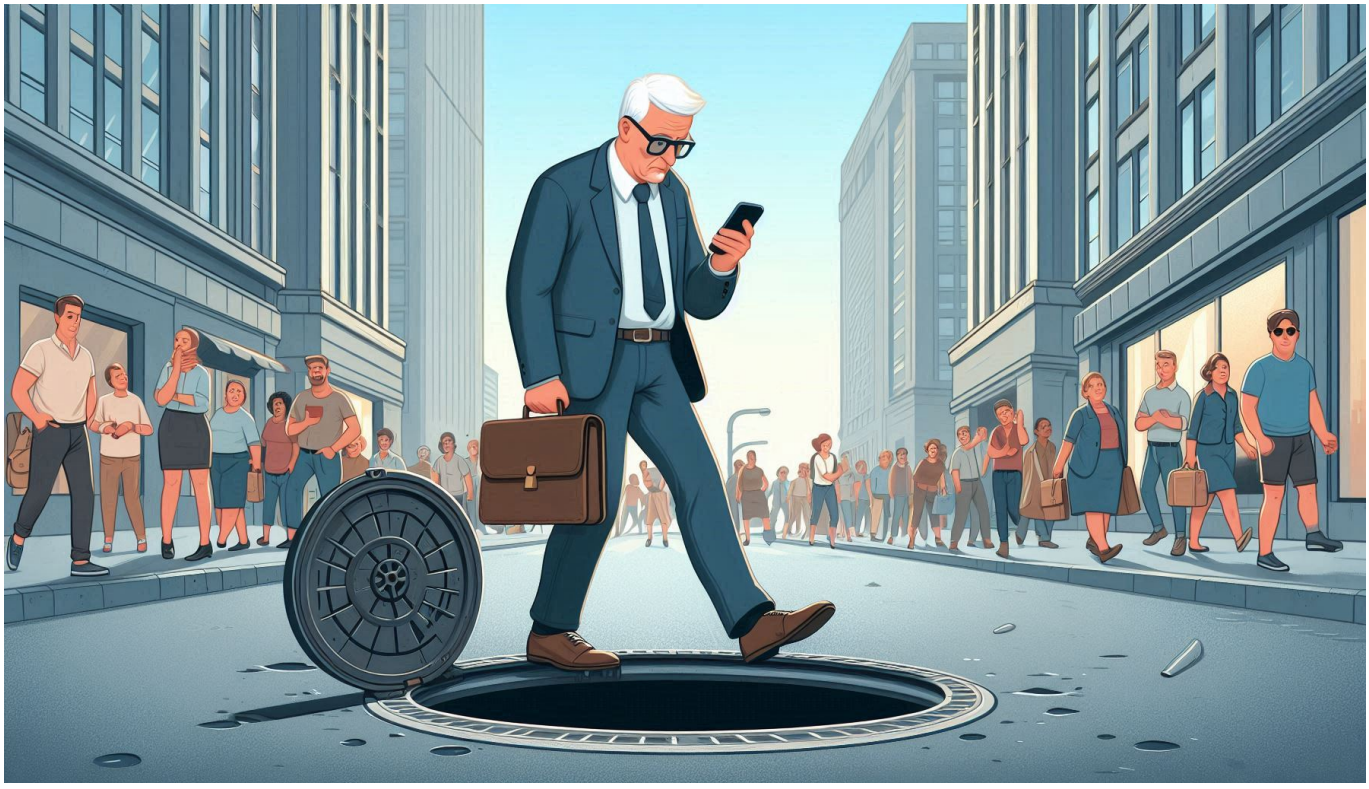
2° posto: GLI ARMOCROMISTI

1° POSTO: LA MOTIVATRICE

Quindi complimenti alla nostra motivatrice, capace di vincere con una percentuale bulgara superiore al 60%, e un caldo invito a **NON** andare avanti così, esteso anche a chi si è fermato ai gradini più bassi del podio.

Passiamo alle nominations di questo mese

IL TELEFONISTA COMPULSIVO



"Una telefonata allunga la vita". Così recitava uno spot pubblicitario di qualche anno fa. Al nostro candidato, un RTR, il telefono non allungherà forse la vita, ma sicuramente gliela riempie.
Per lui chiamare continuamente è una necessità: chiamare e chiedere dati, magari sempre gli stessi, ma che importa? La telefonata, o almeno la chat, sono un piacere fine a sè stesso. Tanto che il nostro nominato continua a farle fino all'ultimo minuto, fino all'uscita del venerdì (maledicendo forse i Sindacati che si sono battuti per accorciare l'orario di mezz'ora:

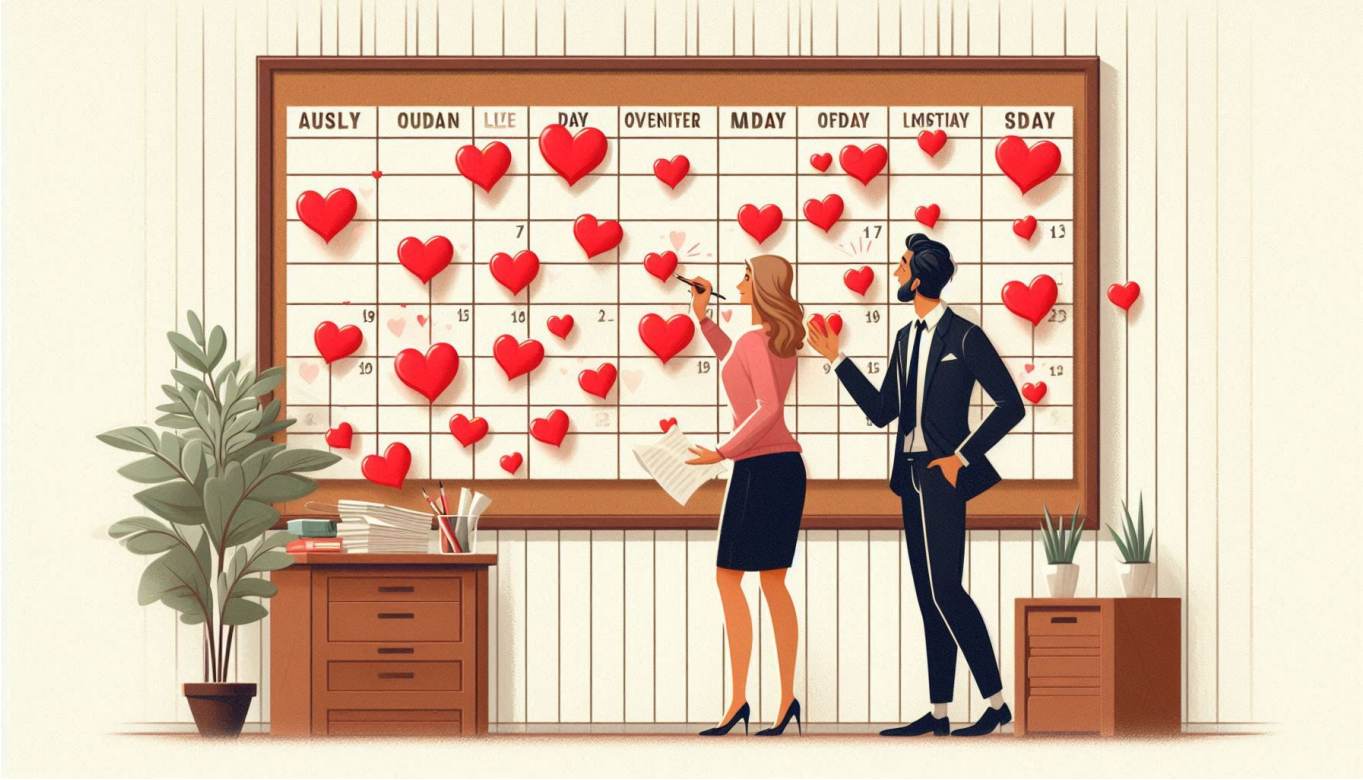
trenta minuti in meno per telefonare…). E poi, inizia la sofferenza.

Due giorni, due interminabili giorni nei quali non può chiamare nessuna filiale, nessun gestore. Ce lo immaginiamo che vaga scrutando lo schermo del telefonino, fissando quell'orario che sembra non scorrere mai.

E poi, finalmente il lunedì: e subito, la prima telefonata: *"Cos'avete venduto?"* E poco importa se dall'altro capo c'è la stessa persona che aveva chiamato per ultima il venerdì pomeriggio. Poco importa se la banca è stata chiusa per due giorni, quindi è impossibile che la risposta sia diversa rispetto all'ultima volta.

"In fondo la felicità è una piccola cosa" (cit.). Basta poco per sentirsi felice. Magari una telefonata: *"Allora hai venduto? Ma quanto hai venduto?"*

AGENZIA CUORI SOLITARI



La seconda nomination del mese è da condividere tra tutte quelle persone che mostrano un interessamento solo apparentemente esagerato per le agende delle filiali. La loro attenzione per gli appuntamenti non si ferma al numero: vogliono sapere tutto. Vogliono i nomi delle persone contattate, vogliono conoscere i loro progetti, i loro gusti, i loro programmi. E poi sapere cosa gli è stato proposto, cosa gli verrà proposto in futuro, che impressione hanno lasciato.

Avete mai pensato che i nostri nominati potrebbero essere persone profondamente incomprese? A noi può sembrare che siano oppressivi, ma forse le loro intenzioni sono nobili. Dietro il loro interesse per gli appuntamenti potrebbe nascondersi il desiderio irrealizzato di aprire un'agenzia per cuori solitari, di poter gestire appuntamenti in cui a comandare è il cuore, e non il portafoglio. Magari passano le serate a guardare *"Primo appuntamento"* o *"Matrimonio a prima vista"*. E poi,

poverini, si ritrovano a dover fare un lavoro nel quale il loro desiderio di diffondere amore si scontra con l'aridità della vita quotidiana. E non rimane loro altro da fare che indagare sugli appuntamenti presi dalle filiali. *"Cosa fa questa signora? E' Sposata? Ha figli? Che programmi ha?"*.
E se alla base del loro comportamento ci fosse un banale malinteso? Volevano lavorare in Tinder, si sono ritrovati in Bper.

I TASSATIVI

Gli obiettivi da raggiungere sono sempre più "sfidanti". L'asticella si alza continuamente. E qualche volta ce la spostano anche nel momento in cui si cerca di superarla…
E davanti a sfide tanto ardue, non tutti riescono a tenere il passo. Tanti e tante restano indietro. E cosa si fa? Si abbandonano?

Bisogna aiutare chi è in difficoltà: *"Nessuna bancaria e nessun bancario verrà lasciato indietro oggi"*, come c'insegnano tanti film di guerra. Ma come fare? E qui arriva l'idea geniale dei nostri candidati. Si individuano i responsabili delle filiali che hanno ottenuto risultati meno soddisfacenti, si convocano tutti insieme, e qui si sgancia *"l'arma fine di mondo"*. La soluzione definitiva. Volete sapere qual è?
Basta ordinare alle filiali meno performanti: ***"Siete indietro? Vi ordiniamo di non essere più indietro!"***.
Semplice e geniale: tanto che viene voglia di utilizzare questo metodo anche al di fuori della banca.

Facciamo una prova. Soffrite di mal di schiena o dolori articolari? Da questo momento non soffritene più. E' un ordine!

Ha funzionato? No? Ma allora la colpa è vostra! Se vi rifiutate di eseguire gli ordini…

Branco di insoburdinati che non siete altro!

VOTA LA TUA PRESSIONE PREFERITA!

Scegli dal menù qui sotto:

—Seleziona un'opzione—

Invia

Δ