

Nella nostra Azienda tutto è diventato prioritario.

Ogni area dell'azienda considera prioritaria la propria; la Direzione Commerciale arriva finanche a definire "Vortice" la quotidianità lavorativa che distoglierebbe dagli obiettivi commerciali e andrebbe quindi accantonata.

Prima considerazione, ovvia e triste, è che "quando tutto è prioritario, niente lo è davvero".

Tutto fluttua in un marasma indefinito che toglie motivazione e accresce l'ansia e lo stress.

Si perdono di vista non solo gli obiettivi, ma la stessa ragione del provare a raggiungerli.

La seconda considerazione riguarda il sempre maggiore distacco dalla realtà delle funzioni di pianificazione commerciale.

Questa situazione, oltre a rappresentare un'intollerabile lesione della dignità personale e professionale dei dipendenti, è causa di pressioni commerciali e pertanto di una regressione insopportabile del clima lavorativo.

Inoltre, a nostro avviso, non si tengono in considerazione le basi minime di un'efficace attività commerciale: come ad esempio la conoscenza del cliente, la possibilità di instaurare un rapporto che non venga percepito come puramente mercenario, la disponibilità dei tempi necessari per creare e consolidare una relazione basata sulla fiducia. Tutti elementi che spesso non vengono nemmeno presi in considerazione.

La dittatura del "metodo" commerciale calato dall'alto sta deteriorando l'ambiente lavorativo. Le capacità individuali di analisi e soluzione dei problemi sono subordinate alla pura e diretta esecuzione di direttive ultra standardizzate e rigide.

Le capacità professionali dei Colleghi sono così mortificate, diventando di fatto un ostacolo al raggiungimento degli obiettivi.

Purtroppo la Direzione Commerciale e alcune D.T. sembrano non volersi accorgere dei gravissimi danni che stanno provocando, inviando messaggi di warning, annunciando lettere di richiamo a filiali e gestori che si rendono, a loro dire, «commercialmente inadempienti»; arrivando anche a "stressare" telefonicamente i loro "collaboratori" pur di raggiungere risultati senza se e senza ma.

È assolutamente fondamentale sapere che:

- l'Azienda fino ad oggi non ha sentito la necessità di aprire anche un solo semplice confronto con il Sindacato su questa materia, negando il problema.
- Il Sindacato ha contestato più volte il metodo aziendale e la sua validità evidenziandone i rischi e le contraddizioni.
- Il diktat all'utilizzo dell'agenda commerciale e degli appuntamenti standardizzati sono considerati dal Sindacato come una delle forme più deprimenti e controproducenti di mortificazione dell'iniziativa e della professionalità dei Colleghi.

Le Organizzazioni sindacali sono concretamente impegnate nell'arginare l'esplosione commerciale che l'Azienda sta mettendo in atto. In ogni caso non sono giustificate affermazioni o comportamenti individuali indebiti da parte dei responsabili di ogni ordine e grado volti a esercitare pressioni o vessazioni sui lavoratori; invitiamo a segnalarci ogni eventuale circostanza meritevole di un nostro intervento.

[Scarica il comunicato](#)