

All’inizio di maggio siamo partiti come Fisac dell’Area Torino e provincia con un’iniziativa contro la “Vendita malata”, per riuscire a difenderci, insieme.

Ci siamo posti l’obiettivo di interpretare le pressioni commerciali come una delle tante sfaccettature di un problema in realtà più profondo e radicato. Il problema della vendita a tutti i costi, in spregio alle regole e ai limiti imposti. Un meccanismo appunto malato che non solo ci espone a stress intollerabile, ma anche a rischi disciplinari e patrimoniali.

Come promesso, abbiamo iniziato a girare le filiali e a parlare con quanti più colleghi possibile di questa iniziativa. Insieme a voi abbiamo iniziato a censire alcuni comportamenti particolarmente pericolosi.

Con questo documento iniziamo a “mettere in fila” quattro fattispecie, descrivendo in maniera sommaria (ma comunque sufficiente ad allertarvi quando doveste gestirle) le problematiche connesse.

E’ molto importante avere ben presente che non è un ulteriore manuale o l’ennesimo ammonimento che si somma ai mille che già travagliano il lavoro in filiale. Si tratta invece di uno strumento condiviso che, sulla base delle esperienze e delle valutazioni di tutti i colleghi, ci mette nelle condizioni di difenderci efficacemente dalle situazioni pericolose così come delle pressioni indebite.

Per approfondimenti: <http://www.fisac.net/wpgisp/torino-e-la-vendita-malata-seconda-puntata.html>