

Cosa è ammesso e cosa non lo è ([Scarica il PDF](#)):

La normativa di riferimento - Circolare 2019CT4 del 24/06/2019

Introduzione del metodo commerciale a cui ciascun ruolo o struttura commerciale Retail deve attenersi nello svolgimento e nel monitoraggio dell'attività commerciale delle Filiali, nel rispetto delle linee guida e dei principi dell'Accordo in materia di Politiche Commerciali e Organizzazione del Lavoro del 21/12/2018.

NON AMMESSO - Diffondere Report Locali

Diffondere report, prospetti, files (già compilati oppure da compilare) elaborati localmente per divulgare e/o raccogliere informazioni e/o dati già disponibili oppure ricavabili dai sistemi informativi aziendali.

NON AMMESSO - Richiedere previsioni di vendita

Richiedere previsioni riguardanti la vendita di prodotti alla clientela.

NON AMMESSO - Produrre Classifiche

Produrre graduatorie e/o elenchi comparativi, nominativi e/o tra filiali/unità operative, salvo quelle disponibili, tramite gli strumenti sopra richiamati, alle posizioni organizzative di coordinamento con la finalità di individuare i punti di forza e le aree di miglioramento.

NON AMMESSO - Predisporre materiale non ufficiale

Predisporre e diffondere materiale ad hoc relativo a prodotti / servizi che non rivesta carattere di ufficialità.

AMMESSO - Riunioni commerciali

Le eventuali riunioni di coordinamento commerciale dovranno essere convocate **con adeguato preavviso e organizzate in orario di lavoro**, fatte salve eventuali necessità straordinarie e in ogni caso tenendo conto delle specificità riguardanti i lavoratori a tempo parziale