

Metodo Commerciale Retail

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



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



NON AMMESSO

Riunioni Commerciali

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



CGIL

FISAC

**Coordinamento
Gruppo Banco BPM**