



## **Pressioni commerciali: a tutto c'è un limite!**

Con la solita puntualità, ogni anno, a prescindere dalla loro reale ed effettiva efficacia, ci vengono riproposte come usuale sistema di comunicazione, come abitudine consolidata, come normale ed ordinario abuso di potere

### **"le pressioni commerciali",**

con modi e metodi che nulla hanno a che fare con la sana comunicazione ed il confronto.

Questa odiosa prassi ci viene ripresentata come una puntuale pratica di relazione nei rapporti tra capo area e capi mercato da un lato e direttori, gestori, assistenti alla clientela, lavoratori delle agenzie, dall'altro. Ignorando le buone maniere, con un fare arrogante e provocatorio, dimenticando gli impegni verbali e le dichiarazioni rassicuranti formulate ad ogni incontro, vengono riproposte, consapevolmente, attraverso e-mail con toni ingiuriosi e, talvolta, persino con insulti.

Tale situazione risulta insopportabile, anche perché dimentica le situazioni di estremo disagio in cui versano i punti operativi del Lazio, con organici da anni inadeguati, ruoli e portafogli clienti non assegnati, colleghi usciti e mai rimpiazzati.

A tutto questo, le Organizzazioni Sindacali dicono **BASTA:**

- **BASTA ALL'INCAPACITA'** dei capi mercato che pretendono di conoscere le soluzioni, senza saperle praticare in prima persona;
- **BASTA ALLA MALEDUCAZIONE** che viene spesso utilizzata per inveire contro i colleghi attraverso la mortificazione e l'umiliazione;
- **BASTA CON LE MINACCE** di note negative, di richiami verbali, di trasferimenti, di inviti a licenziarsi.

Le OO.SS. hanno sempre cercato e continueranno a cercare in tutte le sedi il confronto, per spiegare, ancora una volta, che i risultati commerciali dipendono innanzitutto dalla capacità aziendale di "organizzare", di garantire ai propri dipendenti le migliori condizioni lavorative possibili, evitando confusione e approssimazione, e dotando le filiali di organici adeguati.

L'azienda, negli incontri ufficiali, ha sempre ridimensionato la portata degli eventi, sostenendo che i pochi casi distonici denunciati, sono, evidentemente, riconducibili ad iniziative di singoli soggetti. Invece, ci viene da pensare che nella nostra area certi atteggiamenti inaccettabili vengano, comunque, consentiti, anziché decisamente condannati.

Sollecitiamo il Capo Area ad intervenire rapidamente, affinché cessino quei comportamenti che nulla hanno a che fare con una corretta metodologia etico - commerciale.

Roma, 19 aprile 2013

**DIRCREDITO – FABI – FIBA/CISL – FISAC/CGIL – SINFUB – UGL – UILCA  
RSA di Roma**