

## SEGUIMIENTOS IMPRODUCTIVOS

Algunos Directivos, acostumbrados a que la presión intolerable sobre la plantilla, les produzca unos resultados aceptables para satisfacer sus intereses, se muestran reacios a salir del nivel de confort en el que se encuentran.

La falta de ideas, les impide encontrar la forma de incrementar ventas y productividad, que se compensan con el esfuerzo colectivo que llevamos a cabo los demás.

En las reuniones de seguimiento que se están llevando a cabo con los directores de las oficinas “rezagadas”, **los responsables que no necesitan tener acreditada su condición de grandes vendedores, aleccionan en el arte de la seducción al cliente.**



Han creado como herramienta “digital” de control, rellenar una ficha por cliente, con las gestiones realizadas con cada uno de ellos, que se remite diariamente a sus responsables. En definitiva, más trabajo con los mismos medios o menos.

No contemplan la idea de comprobar si el entorno de la oficina es el idóneo para los resultados que se exigen en tarjetas, seguros, pymes, etc. o si la trayectoria profesional y capacidad comercial de los gestores y directores, ha sido distinta en otros ámbitos.

¿Acaso piensan nuestros Directivos que cuando nos sentamos con un cliente no hemos comprobado si tiene nómina o pensión, si tiene tarjeta o recibos domiciliados o que no le hemos pedido con sonrojo que “nos dé un 10 y nos recomiende”?

Desde **CCOO** os recomendamos nuevamente, que no firméis ningún documento que implique asumir obligaciones inalcanzables, ni aceptéis “consejos” de vuestros superiores para conseguir objetivos, sin cumplir escrupulosamente las normas. Esto puede tener como consecuencia la apertura de un expediente disciplinario.

En **CCOO** pensamos, que la mejor manera de incrementar los resultados es motivar a las personas en lugar de perseguirlas, para de este modo, fomentar la implicación en el trabajo. BBVA tiene que aumentar las plantillas de las oficinas, agilizar las gestiones de los “centros de apoyo” y ofrecer productos competitivos que despierten el interés de los clientes. Calidad en el servicio y calidad de los productos.

**Seguimos trabajando, seguimos informando**

**Junio 2015**