

LA SUBJECTIVITAT DELS OBJECTIUS

Ja sabem que els objectius sempre han estat molt “subjectius”, però ara ho són més que mai.

Hi ha un 45% d'aquests que no són a les nostres mans.

- **10%, la productivitat**

Per complir-la, hem de vendre una sèrie de productes determinats a uns clients concrets. Quan es carrega el PAC, més d'una vegada pensem “però si aquest és el que mai no ha volgut una targeta, potser és per això que no la té”. Si hem de vendre 10 targetes, perquè no ens deixen que triem el client que realment la farà servir? I, així, realment serà productiva i ens donarà marge. Es tracta de vendre o de col·locar? No cal vendre'n 40 que no figurin al PAC, perquè no serveix per a res.

- **35%, el marge**

És la partida més important dels nostres objectius, però és la mateixa entitat la que dificulta poder arribar-hi: ens demanen traspessos de productes d'assegurances (no sabem per què) cap a productes d'estalvi que suposen el pagament d'interessos més alts, que redueixen el marge. A més a més, el desglossament d'objectius fa que algunes oficines vegin reduïda la partida de productes, amb la qual cosa encara és més difícil assolir els objectius marcats.

Des de CCOO, pensem que ja està bé de demanar esforços a una plantilla que cada dia està més desincentivada i no només des del punt de vista econòmic sinó també professionalment, i més quan comproven que els objectius no varien amb les seves vendes si aquestes no van adreçades a productes i clients marcats per departaments aliens al dia a dia.

És el moment de demanar il·lusió pel Projecte Client? Ja n'anirem parlant...

Tarragona, 16 de maig de 2007

Secció Sindical CCOO Caixa Tarragona
Valisa interna: Oficina 500, telèfons: 977235890/645796948
correu electrònic: caixatarragona@comfia.ccoo.es
www.comfia.net/caixatarragona/