



INCENTIVO COLECTIVO CAMPAÑA

INICIO CONFUSO Y CRITERIOS POCO CLAROS

La campaña de colegios ya ha comenzado, pero **la comunicación del incentivo colectivo** ha llegado tarde y de forma incompleta a muchos centros.

Desde CCOO defendemos este incentivo porque esta campaña solo sale adelante si se trabaja en equipo. Además, hemos solicitado que se amplíe su vigencia, ya que la sobrecarga comienza mucho antes y abarca tareas que van más allá de la venta.

ES NECESARIO QUE SE ACLAREN Y SE UNIFIQUEN CRITERIOS...

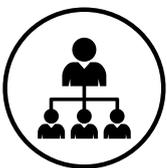
PORQUE SE MANTIENEN LAS MISMAS DUDAS...



¿QUIÉNES están incluidos en el incentivo.???



¿CÓMO se calcula y se cobra.???



¿CÓMO se tratan las ventas de mandos y su impacto en el reparto.???

- **¿ Las ventas de mandos cuentan para el objetivo colectivo?**
- **¿Se incluyen en el reparto aunque no cobren comisión directa?**
- **¿Se aplican los mismos criterios en todos los centros?**
- **¿Por qué mis incentivos no aumentan en la misma medida que la enorme carga de trabajo que soportamos?**



La empresa remite al responsable directo para aclarar dudas, pero **desde CCOO exigimos** una información clara, homogénea y transparente, y que esta se facilite a los comités de empresa de cada centro.

