

PRESENTACION S.R.V. CANAL VENTA DIRECTA

Comunicado

Madrid 12 de febrero de 2010

U.G.T. os informa, que ayer día 11 de Febrero, fue presentado el Sistema de Retribución Variable de Venta Directa, por parte de la Dirección de este canal y la Dirección de Recursos.

Se parte de que el presupuesto para comisiones se eleva cerca del 8% de incremento respecto al año anterior.

En el S.R.V. Se paga desde la primera unidad vendida y en principio no hay penalizaciones, ni hay límite por encima del 200% para el cobro.

Este S.R.V. Está enfocado en el cumplimiento de los objetivos por parte de los asesores, y si hubiera desfases estratégicos podría ser corregido. Entre otras cosas se quiere valorar el trabajo en equipo, la calidad, la gestión del cliente así como la totalización de este, también se quiere premiar las carteras y al gestor que haga sus ventas en sus códigos postales asignados.

También se informó que posiblemente en marzo pueda estar ya en práctica un nuevo modelo de trabajo basado en la movilidad, donde se hará entrega a cada asesor/a de un equipamiento dotado con un portátil HP y un picho de conexión móvil, para que no sea tan necesario acudir a la oficina ha realizar las tareas administrativas y las pueda realizar el comercial desde cualquier ámbito de trabajo. Asimismo nos trasladan que habrá un nuevo contrato pymes donde se puedan dar las altas, portas y canjes.

El S.R.V. tiene 6 niveles de consecución:

1. **Nivel Inicial:** Donde se va a medir la productividad por vendedor y se van a contemplar todas las ventas del mes, retribuyéndose en función de cada familia por unidad física:
Portabilidad (small y big), altas (voz, small y big), desarrollo small screen, canjes plus, integra , OSM1, OSM2, ADSL, ATF, PC, Pdt Voz en red, Pdt informático o

integral, Pdt Voz Individual, SVA Neg fijo y por ultimo mantenimientos.

2. **Nivel Básico.** Se compone de 5 familias, teniendo efecto multiplicador sobre el nivel inicial, las familias son por visitas fidelización, captación, atención alarmas, portabilidad CIF y pto. informática e integral. Cumpliendo 3 objetivos de estas familias se multiplica por 1,10 si son 4 por 1,20 y si son 5 por 1,60.
3. **Nivel P.R.V.:** Se divide en negocio fijo y móvil y estos a la vez se dividen en 3 objetivos o subfamilias, que deben de cubrirse al 85 % teniendo un efecto multiplicador por 1,40 con una familia o por 2 si se cumplen todas las subfamilias, siempre y cuando se tengan cubierto los niveles anteriores.
4. **Nivel estrategia:** Se vuelve a dividir en negocio fijo y móvil y dentro de estos por cumplimiento en 80% en canjes plus y 100% en desarrollo small. Tienen efecto multiplicador cumpliéndose los dos objetivos por 1,20, habiendo cubierto los niveles anteriores.
5. **Nivel Calidad:** Se Busca la calidad en la gestión y grabación, se divide en dos: Auditoria por visitas V.R.U, captación o fidelización con errores por debajo del 15% y en Gestión de los pedidos cumplimiento del 100 %, tiene efecto multiplicador si se obtienen los dos, por 1,15.
6. **Nivel Totalización.** Por totalización de clientes en fijo y móvil y por pedidos realizados superiores al 80% en tu zona de códigos postal cumpliendo ambos se multiplica por 1,15.

VALORACION DE U.G.T

U.G.T. cree, que las demandas que habéis venido trasladando y que este sindicato ha transmitido a la Dirección, sobre el sistema de retribución variable (S.R.V.) del año pasado, han conseguido convencer a la Compañía de la necesidad de presentar un S.R.V. que intentará corregir los aspectos más penalizadores del anterior.

Creemos, en principio, que lo han conseguido, este nuevo S.R.V. sobre lo conocido ayer, pasa de ser un sistema basado en la penalización, a un sistema incentivador.

U.G.T. venía demandando tradicionalmente, el pagar desde el primer euro vendido y recompensar a todos los trabajadores por su esfuerzo en todas las ventas.



U.G.T., considera que el nuevo S.R.V., es más motivador, donde todo el mundo podrá obtener comisiones en mayor o menor medida desde la primera unidad vendida.

En definitiva, para **U.G.T.**, sobre lo expuesto y a la espera de su puesta en práctica, ve en este nuevo S.R.V. una oportunidad, para mejorar las condiciones de todos los compañeros/as de este canal y dotar a esta red de ventas de la estabilidad necesaria.

U.G.T., no obstante vigilará la aplicación correcta de este nuevo sistema de retribución variable, efectuando un seguimiento del mismo para corregir las posible deficiencias que surgieran.

UGT-COMUNICACIONES
ACCION SINDICAL -TELYCO