

UGT SOLICITA UNOS OBJETIVOS ALCANZABLES Y COMISIONES DIGNAS EN DICIEMBRE



- ✓ **UGT** ha solicitado a la empresa unos objetivos de diciembre, alcanzables y ajustados a los días efectivos de ventas de cada comercial, con motivo de los días de puente, fiestas y vacaciones de algunos/as comerciales y unas comisiones mínimas alcanzables de 500€.
- ✓ **UGT** también le ha pedido a la empresa que se pague la venta de balizas, con independencia de alcanzar o no el objetivo, que se haga más labor de marketing para atraer clientes a las tienda y que mantenga un stock óptimo de terminales y evitar roturas.
- ✓ Para **UGT** hay que controlar la derivada que genera el SRV que, fruto de la presión desmedida, para conseguir los objetivos, provoca una reducción en la productividad y en la calidad de vida de la plantilla comercial. Para lograr los objetivos, es fundamental mantener al personal motivado y un buen ambiente organizacional.

SRV DE TIENDAS

- El SRV de tiendas mantiene una estructura continuista

- **Se mantiene la estructura de pago de dispositivos y seguros y se rebaja en una unidad el incentivo de Mimo con Tv de valor, incrementando las comisiones por este concepto**
- **UGT** reclama aumentar, una vez más, los unitarios y extender a todo el mes, la comisión de 100€ por alcanzar el objetivo de Mimo y no sólo hasta el 22 de diciembre. El esfuerzo de hacer el 100% del objetivo Mimo bien lo vale.
- **UGT** no está de acuerdo con poner condicionantes para el cobro de las fibras adicionales y segundas fibras. En noviembre no lo había.
- La empresa apuesta por la venta y remuneración más alta en equipos de mayor precio unitario. Para **UGT** el mercado es el que es y no todo el mundo tiene crédito para adquirir dichos equipos, hay que buscar un equilibrio retributivo.
- La empresa lanza un proceso de dinamización “**La Ruta del Regalo**” asignando puntos por las ventas de los productos y servicios y por superar los objetivos de las principales palancas. **UGT** ya se ha pronunciado en el pasado que, prefiere un reparto de estas cantidades en lo unitarios, porque las ventas dependen de más factores (localización de la tienda, tipo de tienda, etc...) que únicamente del esfuerzo personal de la plantilla.

SRV DE VENTA DIGITAL

- **UGT** le ha solicitado a la empresa información de las medias de cobro de comisiones de este canal, para hacer un seguimiento de sus ingresos mensuales.
- Para **UGT** si bien se introduce otro servicio para el cobro de comisiones, desarrollo fútbol, creemos que es un servicio de menor potencial de venta, una vez avance la temporada. La empresa **augmenta en diciembre**, manteniendo la comisiones a pagar, **las unidades para el cobro de los bonos adicionales. Se empeoran** por lo tanto **las condiciones** para su cobro y **UGT no está de acuerdo**.
- **UGT queda a disposición de este colectivo para que nos haga llegar todas las dudas y reclamaciones sobre su SRV que quieran plantearnos.**