



TCM
Comunicaciones

telyco

Adherida a



Comunicado

PRESENTACION S.R.V. CANAL VENTA DIRECTA 2011

Madrid 7 de febrero de 2011

El 2 de enero, se presentó el S.R.V. del año 2011 del Canal de Venta Directa al Comité de Empresa, el cual también ya ha sido enviado a la red comercial, por lo tanto, no vamos a especificar el detalle del mismo puesto que es conocido, y si vamos a realizar la valoración del mismo por **U.G.T.**

VALORACIÓN DE UGT.

UGT, estima que este nuevo S.R.V. para la coyuntura actual del mercado es excesivamente exigente, donde va a requerir un mayor esfuerzo a la red comercial para obtener unas comisiones parecidas o inferiores a las del año anterior.

UGT, considera que hay tres factores muy importantes que influyen negativamente en la acción del comercial, en su implicación y motivación, que desde nuestro punto de vista se debe de subsanar. Nos referimos a la carga excesiva de trámites administrativos, al sistema Heden y por supuesto a las auditorías.

Es necesario avanzar en liberar al comercial de tareas administrativas para poder dedicar más horas a la venta y atención al cliente y menos al papeleo.

Es sabido que el sistema Heden no funciona bien, teniendo una importante repercusión tanto en alcanzar los objetivos marcados, como en la mala imagen que damos al cliente. Creemos esencial, poner mayor rigor en las auditorías y permitir que los comerciales de la red puedan defenderse y alegar frente a una auditoría negativa realizada.

Un sistema de retribución puede ser mejor o peor, tendrá que adaptarse a la realidad actual del mercado, pero al incluir las penalizaciones lleva a la desmotivación de muchas compañeras y compañeros y así es difícil dar estabilidad a la venta directa en Telyco.



UGT, hará un seguimiento del S.R.V. y seguirá trasladando la modificación de los apartados del mismo que más puedan perjudicar a las compañeras y compañeros.

UGT-COMUNICACIONES
ACCION SINDICAL -TELYCO