

Bulletin d'info du collectif CGT FAPT Télévente

Commissionnement

Pour la première fois la DNT a recours à une compensation pour le paiement de notre commissionnement. Ainsi, elle va garantir 75 % du commissionnement (Conquête, TRO, part managériale) à certains vendeurs (la notion reste floue pour désigner les concernés). Sur certains plateaux, c'est en dédommagement des problèmes réseaux subis, pour d'autres c'est par générosité pour les CC en difficulté !

A la CGT nous suspectons tout simplement un commissionnement en berne suite à l'augmentation à 25 contrats pour l'atteinte de la surperformance et le maillage à l'équipe, qui ont produit des effets dévastateurs, à tel point que la DNT doit corriger le tir pour écouler son enveloppe. Mais qu'en sera-t-il des prochains trimestres ?

**ENSEMBLE EXIGEONS UN RETOUR AUX 20
CONTRATS POUR L'ATTEINTE DE LA
SURPERFORMANCE ET POUR LE TRO :
UNE PART COLLECTIVE PAR PLATEAU !**

Rappel CHSCT

Le cahier de CHSCT numérique est disponible dans « Accueil Télévente » et nommé registre HSCT. Il est accessible à tous le personnel de la DNT. Cette digitalisation ne remet pas en cause l'obligation de disposer d'un cahier de CHSCT sur les sites qui doit être ostensiblement disponible.

Il est important, car il sert à créer des alertes sur les risques professionnels (conditions de travail, sécurité, risques psycho sociaux) Chaque feuille remplie sera à l'ordre du jour et discutée en CHSCT avec les Organisations syndicales représentatives qui doivent être informées des mentions faites dans ce cahier.

En cas de risque grave et imminent, un CHSCT exceptionnel sera déclenché

Résultats DNT 2022 – Formations

C'est le moins qui prédomine sur l'ensemble des BU (sauf MR). Même si le contexte économique a sa part de responsabilité, on doit se rendre compte à l'évidence : la politique du commissionnement avec des objectifs irréalistes ; une technique foireuse (réseau, outils informatiques) (on enchaîne les nouvelles applications pour se faire valoir au niveau du siège alors que le réseau est déplorable) ; des formations qui n'en sont plus (le digital a remplacé le formateur et pour les questions on compte sur l'expérience des vendeurs anciens et expérimentés - qu'on paye mal !-) ; un déficit de recrutement : un accueil déplorable des nouvelles recrues qu'on veut tout de suite opérationnelles, la DNT subit des démissions alors qu'elle a tant de mal à recruter en externe comme en interne.

**LES VENDEURS NE SONT PAS DES FORMATEURS !
EXIGEONS LE RETOUR À DE VRAIES
FORMATIONS, UN ACCUEIL DIGNE ET UNE
PRÉPARATION SOLIDE POUR RÉPONDRE AUX
CLIENTS ET METTRE EN CONFIANCE LES
NOUVEAUX EMBAUCHÉS !**

Promotion

Comme les salaires, la promotion c'est : A la tête du client ! Bien né celui qui sait caresser son manager dans le sens du poil ! Des vendeurs qui œuvrent à la télévente depuis plus de 10 ans et toujours en 3.1 ! L'ancienneté n'est rien à la DNT ! Le peu de promotion proposé reste inaccessible pour beaucoup d'entre nous !

**EXIGEONS LA RECONNAISSANCE DE
L'ANCIENNETÉ POUR LA PROMOTION,
EXIGEONS QU'UN METIER = UN GRADE
TOUS les GC en 3.1, TOUS les VENDEURS en 3.2 !**

<https://televentecgt.reference-syndicale.fr/>