



NEGOCIACIÓN NUEVO PLAN DE IGUALDAD



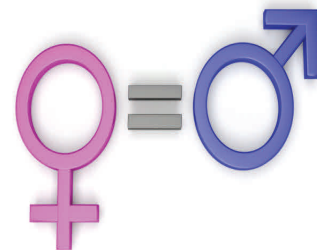
Como ya hemos comentado anteriormente en este boletín, a finales de este año se termina el Plan de Igualdad que hay implantado en la empresa. Desde CGT, una vez renovamos la sección en las elecciones parciales, hemos detectado que el Plan de Igualdad de la empresa, se trata más de un documento con buenas intenciones que de un plan con objetivos medibles a cumplir; además de las irregularidades que hemos observado tanto en la fase de diagnóstico previa como en la redacción del mismo. Por lo que desde ese mismo momento (hace ya más de un año) que estamos intentando que la empresa se abra a la posibilidad de negociar el nuevo Plan, sin necesidad de haber llegado al final de la vigencia del actual; para poder contar con un Plan realizado con conocimiento de causa y que realmente sirva para cumplir con el objetivo que debería tener. Ahora por fin, hemos conseguido que la empresa esté dispuesta a comenzar con el trabajo para la elaboración del nuevo Plan de Igualdad.

Por nuestra parte, además de la elaboración del nuevo Plan, queremos hacer una evaluación del que acaba este año, ya que

creemos que será ahí por fin, donde podrá quedar demostrada la ineficacia del mismo. Por parte de CGT, tenemos claro que dicho Plan tiene que ser de conformidad con todos los Sindicatos de la empresa, y en el que se concreten objetivos reales a cumplir, y medibles. Y para ello, necesitamos conocer en profundidad la situación en la que se encuentra la empresa en esta materia. Durante este mismo mes, estamos estableciendo el calendario de reuniones para la comisión que se va a encargar de todo este trabajo.

Esta vez, esperamos poder conseguir mejorar de manera notoria la igualdad entre mujeres y hombres en la empresa. Desde CGT os pedimos que nos informéis de cualquier situación de desigualdad que podáis observar, cualquier problema de conciliación con el que os encontréis o cualquier sugerencia que podáis aportar. Todo esto nos ayudará mucho a encontrar los planteamientos y medidas que puedan ayudar a acabar con ese tipo de situaciones. Por lo que necesitamos toda vuestra colaboración.

Como siempre, nos podéis encontrar en nuestra sala sindical situada en la 3ª planta de San Sotero, en nuestros teléfonos y a través de nuestro correo electrónico.



NUEVO AMAZON LOCKER EN SALESLAND



Así es compañerxs, el gigante Amazon y Aliexpress instalan uno de sus puntos de recogida en nuestra querida empresa, dando el doble de curro a nuestxs pobres compis de recepción, tanto si trabajas en Yuste como si trabajas en San Sotero, y "SÓLO", ojo, "SÓLO" si perteneces a la clase media o superior de la empresa, podrás solicitar que te manden tus regalines y chuminadas al curro!! Sí señor, se acabaron los nervios y mirar a cuántas paradas se encuentra nuestro pedido, con el nuevo Pick-Up de Salesland, pide y te lo entregarán en tu propia mesita.

También puedes hacer pedidos a Mango Online o cualquier web que se te ocurra, recepción a tu disposición, y si necesitas devolver algo, no te preocupes, no tendrás que andar buscando un punto Celéritas para su devolución o llevarlo temprano a correos, sólo tienes que solicitar que te lo vengán a recoger a Salesland y los compañeros de recepción irán a avisarte cuando llegue el mensajero para que salgas a devolver tu paquete, así de fácil todo!!!

iiSólo para altos cargos!!

Síguenos en:



Facebook: fb.me/CGTSaleslandMadrid

Mail: cgtsalesland@gmail.com

CALIDAD VUELVE A LA CARGA...



Desde CGT hacemos un control mensual exhaustivo de las condiciones e incentivos de todas las campañas activas en Salesland, sin excepciones (de las que nos llegan por defecto y de las que descubrimos que se han creado sin notificarlo y reclamamos). Por ello, comparamos mes a mes posibles variaciones, y lo analizamos con lo ocurrido en meses anteriores, para así poder entender la evolución o involución de las campañas y su repercusión sobre las condiciones económicas y cualitativas de nuestros compañerxs.

Nuestra obligación como trabajadorxs es cumplir con nuestro horario, con nuestras respectivas campañas, y también con las necesidades propias de cada unx frente a sí mismos, familias y obligaciones particulares.

Para eso, tenemos aparte del sueldo mísero un apartado de ventajas llamadas "erróneamente" COMISIONES, las cuales marcan la diferencia entre terminar el mes con "algo" en la cuenta o por lo general con 0€ hasta la siguiente nómina. Pues bien, tras analizar la información del plan de incentivos de la empresa, nos damos cuenta de que este mes es el mes de los informes negativos para TODAS las campañas de SEGUROS en su totalidad.

A mitad del año pasado hemos visto incorporaciones de conceptos como Bonus/Malus sobre las pólizas que llegan anuladas, en los cuales se penaliza económicamente sobre las comisiones (hablamos de una hostia de hasta un 60% sobre tus comisiones duramente trabajadas durante el mes y semana a semana para estar en ratio y poder cobrar lo acumulado). Ejemplo de la broma: sobre 100€ de comisiones duramente ganadas y por supuesto llegar a ratio para poder cobrarlas, te quitan hasta 60€ porque para conseguir tus clientes, has tenido que hacer uso de descuentos, puestos a tu disposición justamente para negociar y conseguir la venta, y como todos los clientes no tienen la costumbre de aceptar un precio por que lo dices tú, va a negociarlo.) Pues bien, POR HACER BIEN TU TRABAJO te quita la empresa hasta un 60%, pero te compensa sólo con un 40% si consigues que el 97,5% de tus ventas sean aceptadas.... Prueba con la Lotería, te da más dinero, seguro.

Ahora llega lo mejor, apareció en octubre pasado un nuevo concepto de castigo sobre las comisiones duramente peleadas, el Castigo por Calidad, donde sobre unos criterios bastante arbitrarios te puntúan la calidad de la llamada, datos de control, textos legales, etc. Ya que tenemos que leer simplemente unas hojas de "pe" a "pa", debería ser sencillísimo....

Pues no es así. Se descubrió que la información textual estaba desordenada y mal redactada en TODAS las campañas de SEGUROS en su conjunto. De esta manera, llegar a una nota aceptable (>6/10 era casi imposible, ya que cada cual interpretaba la información a su manera. Tras un artículo sobre este mismo tema emitido en nuestro boletín del mes de Octubre pasado donde ya se había puesto de manifiesto estas deficiencias, hubo unos reajustes notorios y mejoría de la información, clarificación e información concisas, bravo por nuestros compañerxs de Calidad que supieron corresponder y por ello todos los Opes se beneficiaron. Bien por ellxs puesto que desde entonces, los ratios de calidad subieron. Llegamos a diciembre y vemos que los criterios se endurecen. Ya que las notas de calidad habían subido para todos, ahora se aplica otro listón más agudo para alcanzar dicha calidad. No sería ningún problema si no es que a principios de enero, en todas estas campañas se han cambiado los textos hasta 4 veces en 2 semanas, en ocasiones contradiciendo los preceptos y enunciados anteriores... Seguro que nuestros compañerxs de Calidad se "vuelven locos" igual que todos.

Que ha ocurrido??? Pues que nuestros compañerxs de campañas de SEGUROS han tenido que reajustarse sobre la marcha perdiendo sus puntos de calidad de los baremos originales. Pero esto no acaba aquí.

Si bien el criterio mínimo era una nota de 6/10, ahora hay que alcanzar 8/10 o bien 0,8 para que ni te quiten, ni te resten comisiones. Ahora los criterios son más duros que nunca, si estas por debajo de 7,5/10, te quitan 100€ de tus comisiones, es decir para hacerte 100€ de comisión no es fácil, si encima cometes un mínimo error en llamadas ya te están quitando dinero de tus comisiones. Si estas entre 0,75 y 0,8, te quitan 50€, si llegas a 0,8 ni "pa" ni "pa" mi, si estas entre 0,8 y 0,85 te dan 50€, y si estas por encima de 0,85, te dan 100€.

El papel lo aguanta todo, pero jugar con el esfuerzo y el dinero conseguido NO. Entre las nuevas inexactitudes de informaciones para con los textos de trabajo de nuestros compañerxs y las nuevas condiciones draconianas, el alcance de las comisiones se vuelve literalmente IMPOSIBLES.

Síguenos en:

Facebook: fb.me/CGTSaleslandMadrid

Mail: cgtsalesland@gmail.com



El deber de la EMPRESA es recabar de sus CLIENTES toda la información necesaria y suficiente a fin de facilitar a nuestros compañeros de Calidad los criterios precisos y sobre todo OBJETIVOS y evitar así que la responsabilidad de la falta de información recaiga sobre los compañeros de Calidad obligándoles a aplicar CRITERIOS SUBJETIVOS para determinar nuestra "nota", ya que muchos criterios de evaluación son simples interpretaciones personales del "examinador" de la llamada, y no hechos medibles y concretos (ej: tono de voz, exponer bien el producto, poner en valor a la empresa, etc), con eso no queremos "matar al mensajero", sino hacer una llamada de atención a la empresa para con sus responsabilidades y deberes.

Exigimos que no sea tan fácil quitarnos 100€ de nuestras comisiones duramente ganadas, es que acaso la empresa busca que los compañeros sólo alcancen el ratio mínimo y así no generen ninguna comisión? Recordar a la empresa que esto se traduciría también en menos ventas globales en dichas campañas, y en un aumento de la desmotivación de todos los compañeros.

También sería lo justo por parte de la empresa no penalizar a los compañeros en la fase de reajuste de textos. El Fair Play paga más que las trampas.



Desde CGT seguiremos vigilando de cerca estas prácticas inapropiadas por parte de la empresa y seguiremos informando a todos los compañeros de los acontecimientos.

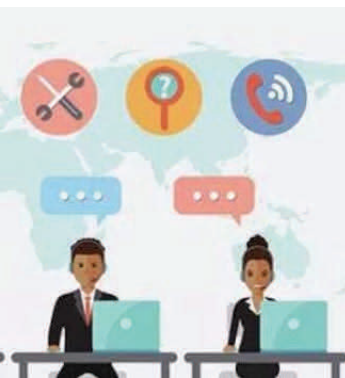
¿VENTA O ATENCIÓN AL CLIENTE?

Muchos de los Teleoperadores de campañas X no sabemos de nuestro trabajo, firmamos un contrato para campañas de VENTA y así recibir una COMPENSACIÓN por ello... pero resulta que tenemos compañeros trabajando en campañas que su función pareciera ser "ATENCIÓN AL CLIENTE", es LAMENTABLE Y VERGONZOSO. Pasamos 6 u 8 horas escuchando penas y problemas de los clientes sin poder llegar a hacer una venta en su totalidad, más concretamente en la campaña de VODAFONE. Y... A qué es debido esto?? pues a la maravillosísima base de datos que Salesland inteligentemente nos proporciona, tenemos unas herramientas de trabajo francamente desastrosas por decir algo finamente. "REBATE!!!!" nos dicen, A quién??:

a un cliente de 80 años en el mejor de los casos?

a un cliente sin trabajo??

ó quizás a un cliente que le hemos llamado más de 30 veces, mañana tarde y casi noche?? Qué rebatimos??? Alguien lo sabe??? en el mejor de los casos igual tienes suerte y haces 5 ventas.... pero qué PUTADA, 4 de las mismas salen rechazadas.



A qué estamos jugando por favor???? quizás somos ineptos y no sabemos vender, o quizás venimos a la empresa a perder nuestro tiempo??? Cuántas preguntas sin respuestas. En fin, Dirección de Salesland póngase a trabajar y solucionen este problemón que verdaderamente lo es. No queremos perder el tiempo, queremos GANAR DINERO que para eso hemos firmado un contrato donde nos dicen que hay que llegar a números y a ratio vendiendo, sino a la calle!!! Un ratio y unos números que se supone con buenas herramientas de trabajo; Y con las que tenemos, CUÁL SERÍA ESE RATIO? CUÁLES SERÍAN ESOS NÚMEROS?.

RESUMIENDO:

3000 contestadores, 3000 clientes mayores de 80 años, 3000 clientes hartos de recibir 5 y 6 llamadas en el día, 3000 ventas rechazadas.....

Alguien nos puede decir cómo pretenden que vendamos para llegar a esos NÚMEROS o ese RATIO???

"EL tiempo es lo más valioso que tenemos en la vida, NO estamos para PERDERLO y mucho menos GRATUITAMENTE!"



Síguenos en:

Facebook: fb.me/CGTSaleslandMadrid

Mail: cgtsalesland@gmail.com



CONSULTAS EN NUESTRA SALA SINDICAL

Estimadxs compañerxs, nos complace informaros que a partir del mes de Febrero de 2020 haremos permanencias de 2 horas al día en la sala sindical de CGT, en turnos de mañana y tarde para aquellas personas que necesiten consultarnos cualquier duda que tengan respecto a sus derechos o a su situación laboral.

A continuación os detallamos el cuadro de horarios, que así mismo también tendréis disponible en los tablones de los office de cada una de las plantas y edificios de Salesland.

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
3. Eva 11.00-13.00	4. Alma 16.00-18.00	5. Tere 16.00-18.00	6. Luismi 16.00-18.00	7. Jenni 11.00-13.00
10. Eva 11.00-13.00	11. Patrick 16.00-18.00	12. Tere 16.00-18.00	13. Maria 16.00-18.00	14. Jenni 11.00-13.00
17. Jenni 11.00-13.00	18. Patrick 16.00-18.00	19. Maria 16.00-18.00	20. Maria 16.00-18.00	21. Luismi 11.00-13.00
24. Jenni 11.00-13.00	25. Tere 16.00-18.00	26. Alma 16.00-18.00	27. Maria 16.00-18.00	28. Luismi 11.00-13.00

Os recordamos que nuestra sala sindical esta situada en la 3º planta del edificio de San Sotero. Según entras por la puerta, gira todo a la izquierda y nos encontraras en la puerta del final del pasillo.

JENNIFER OYA	ALMA V. CARMONA	MARIA ALVAREZ	TERESA ALONSO	EVA MARTÍN	ARATZ GUILLEN	LUISMI NOVOA	PATRICK PERRODO
693216674	630690366	647523185	672532286	659904660	659575354	677604997	616920784
AE	VODAFONE	VODAFONE	VODAFONE	MUTUA H.	VODAFONE	MUTUA C.	MUTUA H.

5 RAZONES PARA AFILIARSE

- * **Asesoría legal gratuita**, lo que supone tener un abogado laboralista siempre que lo necesites.
- * **Si 11.72 euros al mes** te parecen poco, encima desgravan en la declaración de la renta.
- * Si te sancionan, te despiden, no te dan las 8 horas, las vacaciones... **no estás solo**, ¡¡Nosotrxs lucharemos contigo!!
- * **Estar afiliado te protege** y Salesland se lo piensa dos veces cuando detrás de tu nombre, ve CGT.
- * **Perder el miedo** que tenéis por reclamar lo que es vuestro.

SINDICATO DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES
 Calle Alenza 13-5º Planta
 28003 Madrid
 Teléfono 915547702 Fax 915547304
 finanzas@cgt-transportesmadrid.org

FICHA DE AFILIACIÓN

NOMBRE	APELLIDO	APELLIDO
CALLE	NUMERO	PISO PUERTA
CODIGO POSTAL	POBLACION	
TELEFONO MOVIL	CORREO ELECTRONICO	
EMPRESA	SECTOR	

Según la L.O. 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal. De conformidad con lo establecido en la normativa de Protección de Datos, le comunicamos que sus datos se incorporarán a un fichero con el fin de dar de alta en el CGT Sindicato de Transportes y Comunicaciones de Madrid, con domicilio social en Madrid, Calle Alenza 13, 1º, 28003 Madrid, para las siguientes finalidades: emisión de tarjetas de afiliación, emisión de recibos de la cuota sindical y gestión del cobro de la misma, envío de publicaciones e información que afecte a la actividad de CGT, elaboración de estadísticas y prestación de servicios. Si desempeña labores de representación colectiva, los datos serán tratados para la realización y seguimiento de las actividades sindicales autorizadas en la legislación vigente. Mediante la firma de esta solicitud, usted otorga consentimiento expreso y escrito para que CGT Sindicato de Transportes y Comunicaciones de Madrid, lleve a cabo la cesión de sus datos a la entidad bancaria o a la empresa en la que presta sus servicios para proceder al cobro de la cuota sindical. Puede ejercitar los derechos de acceso, modificación, cancelación y oposición de sus datos, solicitando por escrito a CGT Sindicato de Transportes y Comunicaciones de Madrid en la dirección arriba indicada o en el email finanzas@cgt-transportesmadrid.org.

IBAN	ENTIDAD	SUCURSAL	DC	CUENTA
ES				

FIRMA

AFILIACIÓN NÓMINA

Yo, _____, que trabajo en la empresa _____, autorizo a _____, esta, a que de mi nómina descuente mensualmente la cantidad de **11,72** € durante el año 2018 en concepto de cuota mensual de afiliación al Sindicato de Transportes y Comunicaciones de Madrid de la confederación General del Trabajo, según lo establecido la legislación vigente. Debiendo efectuar el ingreso correspondiente en la cuenta corriente número 0075-0322-82-0600682800

Madrid, _____ de _____ de 2018 Firma _____



Síguenos en: Facebook: fb.me/CGTSaleslandMadrid
 Mail: cgtsalesland@gmail.com

