

LES PAVÉS DE L'INFO



*Ajouter de la crise
à la crise ça suffit !*

RAS LE BOL !

Les RPV (responsables points de Vente) sont-ils devenus des auxiliaires de santé avec toutes les mesures sanitaires (gestes vérifier que les clients utilisent bien le gel hydro alcoolique ...)

C'est à cela que nous RPV, sommes occupés toute la journée.

À cela s'ajoute la surveillance incessante de la Direction pour vérifier le respect de vos consignes sanitaires... Mais sérieusement, ce n'est pas possible !

Cela ne PEUT pas être notre unique activité, nous prouvons au quotidien notre plus-value et notre savoir-faire, nous voulons une reconnaissance de nos compétences et ne pas être « des distributeurs » de gel hydroalcoolique. Nous voulons être reconnus et poursuivre ce que nous avons toujours fait, du management, du coaching, pour satisfaire nos clients en soutenant nos forces de vente.

GESTES BARRIERES (sans stress) ET BUSINESS C'est possible ! DES SOLUTIONS EXISTENT !

D'autres opérateurs ont réussi, avec l'aide de vigiles qui filtrent les entrées et invitent la clientèle à utiliser le gel mis à disposition. Cela a permis une meilleure gestion de la clientèle en n'étant pas submergés. De plus, ces opérateurs n'ont pas mis en place des contrôles internes incessants pour vérifier si les salariés respectent bien les consignes sanitaires. À Bouygues, la Direction ne fait qu'ajouter du stress au stress engendré par cette pandémie.

Paroles de Boutiques :

« Aujourd'hui je me demande ce que la direction souhaite pour les boutiques. Toutes les sécurités mise en place vont bien dans le sens de nous protéger, masque, visière, gants, gel hydroalcoolique. Seulement entre les contrôles du responsable régional, les contrôles des coachs, le client mystère, les nouveaux process, nous a-t-on vraiment simplifié la tâche ou appuyé sur la tête ? ».

« Lorsque je regarde les meilleurs vendeurs je me pose toujours la question, mais comment font-ils ? On me répond qu'ils font des propositions. Moi aussi je fais des propositions. Puis la culpabilité l'emporte sur le reste c'est ça la dynamique Bouygues Telecom, est-ce que de faire culpabiliser les gens en les mettant en opposition avec les autres est une bonne chose ? Il est bien loin le temps de l'humain. ».

« Chef ! Chef ! Je n'ose te dire que je n'en peux plus, par crainte d'être stigmatisé ou rejeté, par peur que tu me dises d'aller voir ailleurs plutôt que de me soutenir ou de m'aider à trouver des solutions de vraies solutions. D'ailleurs, tu m'as déjà proposé d'aller voir ailleurs si l'herbe était plus verte ! Quelle idée ! J'aime mon travail, j'aime ce que je fais, Dois-je être écrasé et pénalisé par les process ? ».

« La Direction nous demande toujours plus, ventes, tâches de back office, business. Les objectifs sont inadaptés à la situation actuelle. Est-ce à nous et nos familles de pâtir de cette situation, du business de Bouygues Telecom, non certainement pas ! ».

« Lorsque ton responsable t'annonce que tu dois continuer à suivre ce que tu faisais avant, et que les chiffres sont démultipliés, que dans certaines boutiques ils y arrivent, mais pas toi, tu te sens isolé tu te sens seul, est-ce que le responsable de mon responsable lui appuie sur la tête aussi comme ça ? Est-ce que je peux en parler à mon N+2, N+3 ou encore au directeur des ventes ? ».

« Je me sens culpabilisé par mon responsable sur mes chiffres de vente, je ne me sens pas écouté. La situation actuelle ne me permet pas de vendre comme avant. Je ne suis pas épaulé, on ne m'aide pas, on me fout la tête sous l'eau ».

« Les vendeurs restant en position statique derrière leur plexi, le RPV qui fait le tri à l'entrée en guise de videur, j'ai conscience et je comprends le commerce, mais ne devrions-nous pas réfléchir à vendre autrement aujourd'hui ? »

« Je suis dans un mal être, je n'ai plus de sens à mon travail, je suis vendeur d'accessoires plus conseiller de vente. Je n'en peux plus d'être culpabilisé, mis en concurrence avec mes collègues ».






« Les offres clients ont été simplifiées depuis quelques années, pas nos procédures métier ».

« Nos logiciels informatiques bug trop ».

« Sommes-nous des vendeurs d'accessoires et d'Assurance ou représentants nous la marque Bouygues Telecom ? ».

« Est-ce que je ne mérite pas un peu de reconnaissance, peu importe mes résultats, ... de voir mon collègue esquiver une vente, pour que son taux d'assurance ne baisse pas, de mon côté je ne refuse aucune vente et chaque mois, on me demande pourquoi tes taux sont aussi bas ? Parce que de mon côté je propose, mais je ne refuse jamais une vente même sèche, et je pense que ma société serait mécontente de savoir que l'on refuse des ventes sèches ».

La CGT propose :

-  La présence de vigile sur chaque site comme chez Orange pour sécuriser les clients et le personnel
-  Un accueil client uniquement sur prise préalable de rendez-vous comme chez Orange afin d'assurer le meilleur accueil en évitant les files d'attentes génératrices d'insatisfaction et dangereuses dans la période.
-  Des process et objectifs adaptés à la période qui complexifient l'activité.
-  L'arrêt des pressions sur les forces de vente qui sont sources de risques psycho sociaux évidents et ne créent pas de bonnes conditions pour bien vendre !
-  Un soutien des vendeurs et RPV avec des objectifs atteignables et une véritable valorisation de l'activité réalisée par des augmentations de salaire.

Rejoignez notre équipe
pour défendre nos droits et
porter nos revendications
avec la CGT !!!

Comment ?

Tu peux contacter le représentant
RSS CGT au **06 88 83 7956**
et le Syndicat Départemental

CGT Fapt72 : 4 rue d'Arcole
72 000 LE MANS
Tél : 02.43.24.27.95

Vous souhaitez vous syndiquer à la CGT.

A renvoyer aux coordonnées
ci-dessus ▲

Bulletin de contact et de syndicalisation CGT

Nom	Prénom
Adresse	
Code Postal	Ville
Éléments Téléphoniques (à la maison)	de jour
Grade/Classification	Métier
Service/Bureau (nom et adresse)	