



ORGANIZACJA ZAKŁADOWA NR 07-142

TORUŃ DNIA 2015-09-01

OPZZ „KONFEDERACJA PRACY” W PROVIDENT POLSKA S.A

ŚWIERKOWA 6, GRABOWIEC 87-124 ZŁOTORIA

opzzprovident@wp.pl

PRZEWODNICZĄCY DARIUSZ CUDNIK TEL 606660635

WICEPRZEWODNICZĄCY DARIUSZ ULATOWSKI TEL 662199324

WICEPRZEWODNICZĄCY KRZYSZTOF KREJPCIO TEL 606660736

Prezes Zarządu
Provident Polska S.A.
David Parkinson

W lipcu br. pracownicy Działu Personalnego zapoczątkowali proces dystrybucji zmienionych zakresów obowiązków pracowników Departamentu Sprzedaży. Sposób przeprowadzenia tej zmiany w naszej ocenie pozostawiał wiele do życzenia, co wywołało opór ze strony pracowników. Wprowadzenie zmian również dla związków zawodowych było zaskoczeniem.

Nasz niepokój wzbudzały określenia użyte w nowym zakresie obowiązków: skuteczny, efektywny, aktywna w kontekście odpowiedzialności pracowników Departamentu Sprzedaży za deficyty Doradców. Są to określenia mogące mieć różną interpretację, a doskonale zdajemy sobie sprawę, że nie ma stuprocentowych metod zabezpieczenia się przed defraudacjami. Odpowiedź, którą otrzymaliśmy od Departamentu Personalnego na nasze wątpliwości tłumacząca te pojęcia jako wykonywanie działań zgodnie z polityką i procedurami firmy jest dla nas zrozumiała i właściwa. Jednak pojawia się pytanie, po co w takim razie wprowadza się takie zapisy i wmusza na pracownikach ich podpisywanie skoro w umowie o pracę zobowiązaliśmy się do przestrzegania polityki i procedur firmy?

Niepokoi nas też zapis „skuteczne komunikowanie rekomendacji Departamentu Zapobiegania Stratom”. Rekomendacje jednoznacznie kojarzą nam się z zaleceniami zwolnienia Doradców za najmniejsze przewinienie czy podejrzenie. Co pewnie jest „skuteczne”, jeżeli chodzi o zmniejszenie zagrożenia potencjalnym deficytem, ale niejednokrotnie mało „efektywne” biorąc pod uwagę straty związane z zatrudnieniem nowego Doradcy, stratą czasu kierowników poświęconego na zbieranie rat u klientów, stratą sprzedaży i zbiórki, pogorszeniem wizerunku firmy, a przede wszystkim spadkiem ilości klientów, którzy z Doradcą przechodzą do konkurencji. W naszej ocenie w chwili obecnej brakuje zachowania balansu pomiędzy tymi obszarami i często podejmowane są decyzje zapewniające „bezpieczeństwo” menadżerom ale szkodliwe z punktu widzenia przyrostu klienta czy zysku. Wprowadzanie takich zapisów spotęguje tego typu sytuacje.

Pochodną wprowadzenia nowych zakresów obowiązków w Departamencie Sprzedaży jest niepokój wśród pracowników Departamentu Kontroli, którzy obserwując przerzucanie odpowiedzialności za powstawanie deficytów i kontrolę na pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż czują obawę o swoje miejsca pracy.

Z odpowiedzi otrzymanej z Departamentu Personalnego wynika, że zmiana ta stanowi jedynie doprecyzowanie/wyjaśnienie dotychczasowych obowiązków i tym samym nie wymaga wdrożenia w formie trybu art. 42 Kodeksu Pracy. **Rozumiemy to jako dobrowolność podpisania tego dokumentu.**

W związku z tym apelujemy o ponowne przeanalizowanie zysków i strat wymagania od pracowników podpisywania się pod doprecyzowaniem, bo być może **skomunikowanie oczekiwań będzie bardziej efektywne i nie wzbudzi przy okazji negatywnych emocji, fali niepotrzebnych domysłów i „przepychanek” związanych ze zbieraniem podpisów.** Zajmijmy się realizacją celów sprzedażowych i przyrostem klienta.

Przewodniczący

Dariusz Cudnik

