



ÉVOLUTION DE LA PART VARIABLE



PVC :
FOCOM
RÉCLAME
L'ÉQUITÉ

**Pas
Vraiment
Convaincante**

Étant donné les objectifs de moins en moins atteignables et les items collectifs qui divisent plus qu'ils ne rapprochent, FOCOM exige l'augmentation de la PVC des conseillers client, tout comme nous avons obtenu la revalorisation de la Part Variable Commerciale Managériale (PVC M).

La variation anarchique des valorisations n'est pas toujours présentée ou expliquée aux Conseillers Client.

Les appels non porteurs ne sont pas exclus des objectifs en fin de mois.

L'inadéquation des objectifs par rapport aux parcs et les dysfonctionnements réguliers du SVI rendent les objectifs inatteignables.

Avec la diminution du personnel et la diversification de la typologie des appels des clients, il est nécessaire de revoir à la baisse les objectifs commerciaux.

L'excès de comparaisons entre les conseillers clients, les équipes, les plateaux divise le collectif.

Grâce à FOCOM, la PVC M a été revalorisée.

FOCOM revendique la revalorisation de la PVC des conseillers client afin de garantir la proportionnalité entre PVC et PVC M.



FOCOM est là pour votre porte-monnaie !

FOCOM votre *meilleur* défenseur