VERBALE DI ACCORDO

Il giorno 10 marzo 2008 in Roma

tra

la AUCHAN S.p.A. rappresentata da Giuliano STRONATI e Valerie GINESTET

e

la FILCAMS-CGIL, rappresentata da Marinella MESCHIERI

la FISASCAT-CISL, rappresentata da Giovanni PIRULLI e Marco DEMURTAS

la UILTUCS-UIL, rappresentata da Marco MARRONI

assistiti dalle strutture territoriali e dalle rappresentanze sindacali aziendali e unitarie degli ipermercati si è stipulato il presente verbale di accordo.

In applicazione dell'impegno previsto nell'ambito della scheda tecnica 3 (commercio di reparto) si è sviluppato un confronto per l'istituzione del meccanismo Commercio di Reparto anche per i reparti del settore Casse di ipermercato per concorrere alla assegnazione dei medesimi valori a decorrere dal trimestre aprile, maggio e giugno 2008, fermo restando ogni altro criterio previsto dalla scheda tecnica non espressamente disciplinato in maniera diversa e fermo restando ogni altro criterio generale previsto dall'accordo integrativo aziendale del 10 ottobre 2007.

La presente sezione, costituita dalla scheda tecnica 3bis SEZIONE CASSE, deve intendersi integrata all'accordo integrativo aziendale del 10.10.2007 di cui ne costituisce parte integrante e deve intendersi disciplinata a tutti gli effetti dall'art. 23 del citato accordo integrativo aziendale.

SCHEDA TECNICA 3 BIS
COMMERCIO DI REPARTO SEZIONE CASSE

Il Settore Casse sarà ammesso a concorrere, in base alle regole generali, all'assegnazione del valore determinato in funzione del conseguimento degli obbiettivi e nel rispetto dei criteri definiti per ogni mestiere individuato, solo in caso di svolgimento di riunioni di settore secondo le modalità di seguito specificate.

Il commercio di Reparto per il Settore Casse è calcolato su base trimestrale e viene determinato trimestralmente in funzione del conseguimento dei citati obiettivi.

LE CONDIZIONI DI APPLICAZIONE

• NUOVE APERTURE
L'ammissione al meccanismo per il settore casse per gli ipermercati di recente apertura decorre dopo 2 anni interi (l'applicazione decorre dal primo trimestre di calcolo previsto dalla "scheda tecnica 3 Commercio di Reparto" successivo al compimento dei 2 anni).

• BENEFICIARI
Sono beneficiari tutti i collaboratori con contratto a tempo indeterminato, di apprendistato e di inserimento.

• PRESUPPOSTI
La partecipazione alle riunioni mensili di settore per il periodo da gennaio a novembre risultante da verbale costituisce presupposto per l'ammissione all'assegnazione del valore.
Per il trimestre luglio/settembre è sufficiente la partecipazione ad una sola riunione trimestrale.

MESTIERI
Sono stati individuati 6 mestieri diversi per il settore CASSE:
• HOSTESS DI CASSA E CASSA ACCONTI (O GRANDI VOLUMI)
Addette al passaggio veloce, accogliente e preciso dei nostri clienti alle casse dell'ipermercato.
• HOSTESS DI CASSAMICA
Addetta all'assistenza al cliente nelle postazioni Cassamica e alla ermeticità della zona a lei affidata.
• HOSTESS D'ACCOGLIENZA E CREDITO
Addetta alle informazioni ed assistenza al cliente per i resi/rimborsi, alle emissione delle fatture e alla cura dell'erogazione di finanziamenti e Carte ACCORD;
• HOSTESS DI SERVIZIO (PATTINATRICE)
Addetta ad agevolare il lavoro delle hostess di cassa e a velocizzare il passaggio del cliente in cassa risolvendo i problemi legati alla codifica.
• HOSTESS DI ZONA.
Addette alla fluidità attraverso la corretta gestione delle entrate/uscite della barriera casse.
• HOSTESS DI CASSAFORTE
Addette alla conta del denaro, alla registrazione dei dati relativi all'incasso giornaliero nonché la gestione del locale cassaforte.

• SCELTA DELLA GRIGLIA
Per ogni hostess va applicata la griglia dei criteri/obbiettivi prevista per ciascun mestiere; in caso di polivalenza va applicata la griglia della mansione alla quale è prevista l'assegnazione dell'hostess almeno pari al 60% del suo tempo (3 turni/5) in via anticipata rispetto all'inizio del trimestre.

STRUTTURA DEGLI OBBIETTIVI/CRITERI
Il valore calcolato per ciascun Reparto Commerciale è costituito da indicatori/obbiettivi che potranno essere oggetto di aggiornamento e variazione in funzione della strategia e delle priorità commerciali.

Per ogni mestiere sono considerati 2 o 3 criteri valutati in modo numerico ed oggettivo in base a:
- Un sistema articolato e adatto per ciascuno dei mestieri del settore Casse con criteri individuali o criteri di gruppo o di settore.
- una reperibilità dei dati semplice, per permettere la completa diffusione ed il corretto funzionamento del sistema in tutti i settori casse.
- la valutazione dell'accoglienza fatta una sola volta l'anno durante l'indagine HELIOS con il risultato ottenuto valido per il periodo da luglio a giugno dell'anno successivo:
  - per il trimestre aprile/giugno 2008 il risultato è quello dell'indagine 2007
  - da luglio 2008 a giugno 2009 il risultato è quello dell'indagine 2008

CALCOLO

VALORE
Il meccanismo permette di concorrere alla maturazione di un valore di 1000 euro lordi all'anno per un lavoratore con contratto FULL-TIME, pari a 250 euro trimestrali.
Per il PART-TIME il valore verrà riproporzionato in base alla percentuale dell'orario contrattuale rispetto al tempo pieno.

Tale valore complessivo è distribuito su 50 punti del valore di 5 euro ciascuno per ogni trimestre.
La ripartizione dei punti varia secondo la specifica griglia obbiettivi/criteri di seguito riportata per ciascuno dei 6 mestieri individuati.

Per i capi reparto il valore è pari a 1.500 euro lordi su base annua, pari a 375 euro trimestrali distribuiti su 75 punti di 5 euro ciascuno.

I valori saranno calcolati su base trimestrale ed offerti in sottoscrizione o corrisposti trimestralmente secondo lo schema di seguito riportato

TRIMESTRI DI CALCOLO		MESI DI Attribuzione
Gennaio Febbraio Marzo		Maggio
Aprile Maggio Giugno		Agosto
Luglio Agosto Settembre		Novembre
Ottobre Novembre Dicembre		Febbraio

Sotto il valore di 25€ non verrà erogata la quota. Le quote inferiori verranno accumulate sui trimestri successivi.

CRITERI MATURAZIONE

Ai fini della maturazione del valore sarà considerato l'orario contrattuale.

Per la maturazione del valore intero occorre aver lavorato tutte le ore contrattuali. Tutte le assenze abbattono il valore del "Commercio di Reparto".

Quindi ogni ora di assenza riduce il valore in misura del 2,5 % (che per i Part-time ridurrà la percentuale che matura in funzione dell' orario contrattuale rispetto al Full-time). Le assenze inferiori all'ora saranno sommate a livello mensile per determinare il numero di ore che nel trimestre determinano la riduzione

Straordinario e supplementare non compensano le ore di assenza e quindi non sono utili alla maturazione.

Non costituiscono abbattimento del valore:
- le assemblee sindacali, i permessi sindacali ed elettorali;
- Ferie e PIR, considerati presenza in quanto obbligatori;
- Permessi allattamento;
- Permessi donazione sangue;
- Permessi assistenza invalidi;
- permesso lutto.

•ATTRIBUZIONE DEL VALORE
Il valore sarà attribuito al secondo mese successivo al trimestre di riferimento/calcolo .

L'importo trimestrale individuale non sarà oggetto di comunicazione pubblica. Gli elementi utili alla maturazione dell'importo saranno comunicati individualmente.

I dati dei risultati saranno forniti alle strutture nazionali delle OO.SS. stipulanti il presente accordo.

GLI STRUMENTI DI VALUTAZIONE

Tutti i dati utili ai fini delle valutazioni dei risultati sono rilevati tramite i seguenti sistemi informatici gestionali in uso all'interno di ciascun ipermercato:

- **PRODUTTIVITA INDIVIDUALE E DI SETTORE**
  => Report "activity hostess" E BOK sul portale di sede;
- **ACCOGLIENZA**
  => Risultato HELIOS "gentilezza cassiere";
- **DIFFERENZE DI CASSA INDIVIDUALE E DI SETTORE**
  => Stampa da sistema denominato "differenza cassieri"
- **DIFFERENZE BOX E SERVIZIO**
  => Validazione cassaforte su FINANCE
- **FLUIDITA'**
  => Rilevamento in cassa, risultati su BOK Almanha
- **CASSAMICA**
  => Tableau de bord Cassamica – Rapporto finanziario
- **GESTIONE BARRIERA**
  => Incidenza "gestione della barriera" diBOK Almanha
- **GESTIONE CASSAFORTE e ORA DI CONVALIDA DELLA GIORNATA**
  => Convalida della contabilità su Finance
- **EROGAZIONE CARTA ACCORD**
  => Statistiche ACCORD

Per tutto quanto non ivi disciplinato, si fa riferimento all'art. 23 dell'AIA 10.10.2007 e alla scheda tecnica 3 COMMERCIO DI REPARTO, che devono intendersi espressamente richiamati.

Letto confermato e sottoscritto.

AUCHAN S.p.A.

FILCAMS

FISASCAT

UILTUCS

ALLEGATE:

GRIGLIE OBBIETTIVI/CRITERI PER MESTIERE

HOSTESS DI CASSA

	CRITERI DI VALUTAZIONE	VALORE	VALUTAZIONE			RILEVAZIONE
		PESO CRITERIO SU PREMIO TOTALE	VALUTAZIONE	PUNTI	NOTA	METODO/CHI/COME STRUMENTI
1	PRODUTTIVITA' INDIVIDUALE CONFRONTO MEDIA SETTORE 1. ARTICOLI / ORA 2. GA / ORA 3. CLIENTI /ORA PER LE HOSTESS DEL GRUPPO CASSA ACCONTI, IL CONFRONTO SI FA SULLA MEDIA DEL PROPRIO GRUPPO. PER TUTTE LE ALTRE HOSTESS SULLA MEDIA DEL SETTORE MENO IL GRUPPO CASSA ACCONTI	120 EURO 24 PUNTI	PER OGNI CRITERIO (GA/ORA, ART/ORA, CL/ORA): a.100% (40 EURO) SE RISULTATO SUPERIORE A MEDIA +4% b. 50% SE RISULTATO COMPRESO TRA MEDIA + 2% E MEDIA +4% c. 25% SE RISULTATO COMPRESO TRA MEDIA - 2% E MEDIA + 2% d. 0 SE RISULTATO INFERIORE A MEDIA -2%	TOTALE POTENZIALE 24 PUNTI a. 8 PUNTI PER OGNI RISULTATO SUPERIORE A MEDIA +4% b. 4 PUNTI PER OGNI RISULTATO COMPRESO TRA MEDIA + 2% E MEDIA +4% c. 2 PUNTI SE RISULTATO COMPRESO TRA MEDIA - 2% E MEDIA + 2% d. 0 PUNTO PER OGNI RISULTATO INFERIORE A MEDIA - 2%		
2	DIFFERENZE DI CASSA (SCALA A VALORE)	80 EURO 16 PUNTI	a.INF 10 EURO (VALORE COMPENSATO) e MAX 6 EVENTI (AMMANCO IN VALORE ASSOLUTO SIA IN DARE SIA IN AVERE) 100% b.DA 10 A 15 EURO e/o MAX 10 EVENTI 50% c.OLTRE 15 EURO e/o più di 10 EVENTI 0%	a. AMMANCO CUMULATO<10 EURO E MAX 6 EVENTI 16 PUNTI b AMMANCO CUMULATO<10 EURO E DA 6 A 10 EVENTI 8 PUNTI c. AMMANCO CUMULATO<10 EURO E PIU DI 10 EVENTI 0 PUNTO d. AMMANCO CUMULATO TRA 10 E 15 EURO E MAX 10 EVENTI 8 PUNTI e. AMMANCO CUMULATO TRA 10 E 15 EURO E PIU DI 10 EVENTI 0 PUNTO f. AMMANCO CUMULATO> 15 EURO E/O PIU 10 EVENTI 0 PUNTO		E' CONSIDERATA AMMANCO LA DIFFERENZA DI CASSA IN DARE O IN AVERE SUPERIORE ALLA TOLLERANZA DI 1 EURO
3	ACCOGLIENZA HELIOS SOPRA OBIETTIVO FISSATO IPER	50 EURO 10 PUNTI	a. SOPRA OBIETTIVO (RISULTATO 8) 50 EURO b. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO CON PROGRESSIONE 25 EURO c. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO (RISULTATI 8) SENZA PROGRESSIONE 15 EURO d. SOTTO MEDIA CON PROGRESSIONE E RISULTATO SUPERIORE A 4 15 EURO	a.SOPRA OBIETTIVO 10 PUNTI b.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO 5 PUNTI con progressione. c.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO 3 PUNTI senza progressione. d.SOTTO MEDIA CON PROGRESSIONE E RISULTATO SUPERIORE A 4, 3 PUNTI		HELIOS RISULTATO ANNUO

HOSTESS DI SERVIZIO

	CRITERI DI VALUTAZIONE	VALORE	VALUTAZIONE			RILEVAZIONE
		PESO CRITERIO SU PREMIO TOTALE	VALUTAZIONE	PUNTI	NOTA	METODO/CHI/COME STRUMENTI
1	DIFFERENZA FONDO SERVIZIO	75 EURO 15 PUNTI	a. 0 SUPERAMENTO = 100% b. 1-2 SUPERAMENTI = 50% c. DA 3 SUPERAMENTI = 0	a. 0 AMMANCO 15 PUNTI b. 1-2 AMMANCHI 8 PUNTI c. DA 3 AMMANCHI 0 PUNTO		FINANCE CASSAFORTE
2	ACCOGLIENZA HELIOS SOPRA OBIETTIVO FISSATO IPER	100 EURO 20 PUNTI	a. SOPRA OBIETTIVO (RISULTATO 8) = 100 EURO b. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO CON PROGRESSIONE = 50 EURO c. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO (RISULTATI 8) SENZA PROGRESSIONE = 30 EURO d. SOTTO MEDIA CON PROGRESSIONE > 30 EURO E RISULTATO SUPERIORE A 4	a.SOPRA OBIETTIVO 20 PUNTI b.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO 10 PUNTI con progressione. c.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO 6 PUNTI senza progressione. d.SOTTO MEDIA CON RISULTATO SUPERIORE A 4 E CON PROGRESSIONE 6 PUNTI		HELIOS RISULTATO ANNUO
3	PRODUTTIVITA' SETTORE CONFRONTO MEDIA SETTORE PARI TRIMESTRE ANNO PRECEDENTE 1. ARTICOLI / ORA 2. GA / ORA 3. CLIENTI /ORA PER IL PERIODO APRILE 2008/MARZO 2009 SI APPLICA SOLO IL CRITERIO N° 2 GA / ORA (GA BARRIERA CASSE / ORE ATTIVE)	75 EURO 15 PUNTI	a. MEDIA SETTORE IN PROGRESSIONE SU MEDIA PARI TRIMESTRE = 100% b. MEDIA SETTORE IN REGRESSIONE SU MEDIA PARI TRIMESTRE = 0	TOTALE 15 PUNTI a. SOPRA MEDIA SETTORE PARI TRIMESTRE = 15 PUNTI b. SOTTO MEDIA SETTORE PARI TRIMESTRE = 0 PUNTI		

HOSTESS DI CASSAMICA

	CRITERI DI VALUTAZIONE	VALORE PESO CRITERIO SU PREMIO TOTALE	VALUTAZIONE CRITERI	PUNTI	NOTA	RILEVAZIONE METODO/CHI/COME STRUMENTI
1	PASSAGGIO CLIENTE PERCENTUALE TRANSITATI BARRIERA OBIETTIVO PERCENTUALE CLIENTI TRANSITATI IN BARRIERA CALCOLATO SU BASE DELL'ANNO PRECEDENTE	150 EURO 30 PUNTI	a.SOPRA L'OBIETTIVO 100% =150 EURO b.SOTTO OBIETTIVO CON PROGRESSIONE PARI AL 50% DELL'OBIETTIVO 50% = 75 EURO c.SOTTO OBIETTIVO CON PROGRESSIONE CLIENTI INFERIORE A 50% DELL'OBIETTIVO = 0	a.SOPRA L'OBIETTIVO = 30 PUNTI b.SOTTO OBIETTIVO CON PROGRESSIONE CLIENTI PARI O SUPERIORE A 50% DELL'OBIETTIVO =15 PUNTI c.SOTTO OBIETTIVO CON PROGRESSIONE CLIENTI INFERIORE A 50% DELL'OBIETTIVO = 0 PUNTI		TABLEAU DE BORD CASSAMICA RAPPORTO FINANZIARIO SISTEMA CASSE
2	ACCOGLIENZA HELIOS SOPRA OBIETTIVO FISSATO IPER	100 EURO 20 PUNTI	a. SOPRA OBIETTIVO (RISULTATO 8) =100 EURO b. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO CON PROGRESSIONE = 50 EURO c. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO (RISULTATI 8) SENZA PROGRESSIONE = 30 EURO d. SOTTO MEDIA CON PROGRESSIONE > 30 EURO E RISULTATO SUPERIORE A 4	a.SOPRA OBIETTIVO = 20 PUNTI b.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO = 10 PUNTI con progressione . c.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO = 6 PUNTI senza progressione . d.SOTTO MEDIA CON RISULTATO SUPERIORE A 4 E CON PROGRESSIONE = 6 PUNTI		HELIOS RISULTATO ANNUO

HOSTESS DI ACCOGLIENZA

	CRITERI DI VALUTAZIONE	VALORE PESO CRITERIO SU PREMIO TOTALE	VALUTAZIONE MALUS A SCALARE	PUNTI	NOTA	RILEVAZIONE METODO/CHI/COME STRUMENTI
1	DIFFERENZE CASSA BOX	50 EURO 10 PUNTI	a.INFERIORE A 5 EURO = 100% b.DA 5 A 10 EURO = 50% c.OLTRE 10 EURO = 0%	a.DIFFERENZA <5 EURO = 10 PUNTI b.DA 5 A 10 EURO = 5 PUNTI c.OLTRE A 10 EURO = 0 PUNTI		FINANCE DIFFERENZE BOX
2	SOTTOSCRIZIONE CARTE ACCORD CON OBIETTIVO TRIMESTRALE FISSATO CON ACCORD ITALIA, PROPOSTO DALLA DIREZIONE RISORSE UMANE E CONVALIDATO DAL DIRETTORE IPERMERCATO	100 EURO 20 PUNTI	a.SUPERIORE A OBIETTIVO TRIMESTRALE APERTURA CARTE = 100% , 100 EURO b. DA 75% A OBIETTIVO =50%, 50 EURO c. SOTTO 75% OBIETTIVO =0	a.SUPERIORE O UGUALE OBIETTIVO CARTE / TRIMESTRE 20 PUNTI b.DA 75% OBIETTIVO A OBIETTIVO 10 PUNTI c.SOTTO 75% OBIETTIVO =0		REPORTISTICA MENSILE ACCORD
3	ACCOGLIENZA HELIOS SOPRA OBIETTIVO FISSATO IPER	100 EURO 20 PUNTI	a. SOPRA OBIETTIVO (RISULTATO 8) 100 EURO b. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO CON PROGRESSIONE 50 EURO c. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO (RISULTATI 8) SENZA PROGRESSIONE 30 EURO d. SOTTO MEDIA CON PROGRESSIONE > 30 EURO E RISULTATO SUPERIORE A 4	a.SOPRA OBIETTIVO 20 PUNTI b.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO 10 PUNTI con prog. c.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO 6 PUNTI senza prog. d.SOTTO MEDIA CON RISULTATO SUPERIORE A 4 E CON PROGRESSIONE 6 PUNTI		HELIOS RISULTATO ANNUO

HOSTESS DI ZONA

	CRITERI DI VALUTAZIONE	VALORE	VALUTAZIONE			RILEVAZIONE
		PESO CRITERIO SU PREMIO TOTALE	VALUTAZIONE	PUNTI	NOTA	METODO/CHI/COME STRUMENTI
1	GESTIONE PLANNING HOSTESS	100 EURO 20 PUNTI	a. PIU DI 90% DI INDICE GESTIONE PLANNING 100% b. Da 80 a 90 % DI INDICE GESTIONE PLANNING 50% c. MENO DI 80 % DI INDICE GESTIONE PLANNING 0	a. PIU DI 90 % DI INDICE GESTIONE PLANNING =20 PUNTI b. DA 80 A 90% =10 PUNTI c. MENO DI 80% = 0 PUNTI	VERIFICARE SCALA VALUTAZIONE	BOK REPORT ALMANHA
2	FLUIDITA' BARRIERA	80 EURO 16 PUNTI	a.SOPRA OBIETTIVO (75%) =100% b.SOTTO OBIETTIVO CON PROG. = 50% c.SOTTO OBIETTIVO SENZA PROGRESSIONE = 0	a.SOPRA OBIETTIVO (75%) =16 PUNTI b.SOTTO OBIETTIVO CON PROGRESSIONE =8 PUNTI c.SOTTO OBIETTIVO SENZA PROGRESSIONE =0 PUNTI		BOK REPORT ALMANHA
3	ACCOGLIENZA HELIOS SOPRA OBIETTIVO FISSATO IPER	70 EURO 14 PUNTI	a. SOPRA OBIETTIVO (RISULTATO 8) = 70 EURO b. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO CON PROGRESSIONE = 35 EURO c. DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO (RISULTATI 8) SENZA PROGRESSIONE = 20 EURO d. SOTTO MEDIA CON PROG > 20 EURO E RISULTATO SUPERIORE A 4	a.SOPRA OBIETTIVO =14 PUNTI b.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO con progressione =7 PUNTI c.DA MEDIA AZIENDA A OBIETTIVO senza progressione = 4 PUNTI d.SOTTO MEDIA CON RISULTATO SUPERIORE A 4 E CON PROGRESSIONE = 4 PUNTI		HELIOS RISULTATO ANNUO

HOSTESS DI CASSAFORTE

	CRITERI DI VALUTAZIONE	VALORE	VALUTAZIONE			RILEVAZIONE
		PESO CRITERIO SU PREMIO TOTALE	VALUTAZIONE	PUNTI	NOTA	METODO/CHI/COME STRUMENTI
1	ORARIO DI CONVALIDA GIORNATA	150 EURO 30 PUNTI	ORA DI CHIUSURA 12.00 a. 0 SUPERAMENTO = 100% b. 1-2 SUPERAMENTI = 50% c. DA 3 SUPERAMENTI = 0	a. 0 SUPERAMENTO ORARIO DI CHIUSURA =30 PUNTI b. 1-2 SUPERAMENTO = 15 PUNTI c. DA 3 SUPERAMENTI = 0 PUNTI		FINANCE ORARIO DI REGISTRAZIONE GIORNATA
2	ERRORE DI GESTIONE CASSAFORTE	100 EURO 20 PUNTI	a. 0 ERRORE =100% b. 1-2 ERRORI = 50% c. DA 3 ERRORI = 0	a. 0 ERRORE = 20 PUNTI b. 1-2 ERRORI = 10 PUNTI c. DA 3 ERRORI = 0		FINANCE CHIUSURA PARZIALE E FINALE CASSAFORTE

CAPO REPARTO CASSE

	CRITERI DI VALUTAZIONE	VALORE PESO CRITERIO SU PREMIO TOTALE	VALUTAZIONE CRITERIO	RILEVAZIONE METODO/CHI/COME STRUMENTI
1	PRODUTTIVITA' SETTORE CONFRONTO MEDIA SETTORE PARI TRIMESTRE 1. ARTICOLI / ORA 2. GA / ORA 3. CLIENTI /ORA PER IL PERIODO APRILE 2008/MARZO 2009 SI APPLICA LA VALUTAZIONE DELLA PRODUTTIVITA GLOBALE DEL SETTORE CASSE (RESA SETTORE) : GA/ORE LAVORATE TOTALI	105	a. RESA SETTORE IN PROGRESSIONE SU MEDIA PARI TRIMESTRE = 100% b. RESA SETTORE IN REGRESSIONE SU MEDIA PARI TRIMESTRE =0	TABLEAU BOK
2	DIFFERENZE DI CASSA	50	a. REGRESSIONE MEDIA COSTO X 100 CLIENTI TOTALE AMMANCHI SENZA CASSAMICA = 100% b. PROGRESSIONE MEDIA COSTO x 100 CLIENTI TOTALE AMMANCHI SENZA CASSAMICA = 0	REPORT DIFFERENZE DI CASSA SEDE
3	ACCOGLIENZA HELIOS SOPRA OBIETTIVO FISSATO IPER	120	a. SOPRA OBIETTIVO =120 EURO b. DA MEDIA A OBIETTIVO CON PROGRESSIONE = 60 EURO c. DA MEDIA A OBIETTIVO SENZA PROGESSIONE = 40 EURO d. SOTTO MEDIA CON RISULTATO MINIMO 4 E CON PROGRESSIONE = 40 EURO	HELIOS RISULTATO ANNUO
4	FLUIDITA' BOK	100	a.SOPRA OBIETTIVO (75%) = 100% b.SOTTO OBIETTIVO CON PROGRESSIONE = 50% c. SOTTO OBBIETTIVO SENZA PROGRESSIONE = 0	REPORT FLUIDITA'