



INFORMATION DE VOS ELUS CCE

LA DIRECTION DE BDDF

EST VENUE ...

A ÉTÉ VUE ...

N'A PAS ENCORE CONVAINCU...



BNP PARIBAS

17 JUIN 2016

Le nouveau Directeur Commercial **BDDF Retail** a présenté le 15 juin au CCE les ambitions à court terme du « Management Central » avant le plan **#BDDF2020** :

- Peaufiner le Programme Préférence Client (PPC saison 2)
- Définir une ligne de conduite de l'animation commerciale centrale autour de trois paramètres qui seront l'esprit des futurs projets ou animation BDDF.
BON pour le client/**SIMPLE** pour le commercial/**MESURABLE** par tous.
- Organiser un « Management Global » autour de l'outil Acticom en cohérence avec l'ambition de BDDF. **Ce n'est pas un outil de mesure de production individuelle.** L'outil Cube « Conquete, Crédit, Cross Selling » doit faciliter l'analyse et l'animation des ambitions.

La **CFDT** remet son bulletin d'évaluation annuel à l'élève BDDF:

IARD Auto : *besoin d'un nouveau partenariat pour être plus compétitif.*

Signature Electronique : *Simplification essentielle. Ne soyez pas le dernier.*

Simplification des process : *200 déjà réalisées. Doit mieux faire. A pris le soin de ménager ses efforts.*

DIA Multisites : *Sujet connu, non maîtrisé. A revoir rapidement*

Gestion des flux (mails, téléphone, accueil, messagerie, ...) : *Sujet très mal appréhendé. Il est urgent de se remettre en question. Trouvez les solutions adéquates.*

Prise en charge des clients (accueil) : *Trop mal organisé. Pas de travail jusqu'à une date récente. Fait ce qu'il peut, mais peu.*

Opportunités de Contact : *Soyez plus percutant pour augmenter le taux et la qualité du traitement. Ne soyez pas redondant.*

« Monde Online » (Banque en Ligne, CRC) : *Trop en retrait. Doit se donner les moyens pour se positionner au même niveau que le réseau.*

Centre Spécialisé en Solution Bancaire (ex ARNC). *Votre réflexion devra porter sur l'évolution de ce service dans son activité commerciale, dans sa rémunération variable. Attention au hors sujet !*

Taches orphelines : *sujet mal appréhendé. Fait des progrès mais reste très insuffisant*

Ces résultats n'étant pas satisfaisants, BDDF devra revenir au rattrapage à l'automne 2016.



Afin que #BDDF2020
devienne BDDF 20/20,
un travail supplémentaire s'impose !

Le directeur BDDF Retail est reparti avec dans son cartable un cahier de vacances bien chargé.

La CFDT attend les résultats de ces différents chantiers et qui, nous l'espérons, seront bien retravaillés.

ANTISECHES

**Ouverture à la clientèle
à 1 personne :**

*La Direction rappelle que
c'est interdit.*

Certification Banque Privée:

*Formation à réaliser pendant
les heures de bureau.*



Fermeture des agences :
pas de critères BDDF

Ambition d'une agence :
conquérir des clients

Equipes Partagées :

*La CFDT regrette ce choix
économique sans cadre ni
étude des conditions de
travail des salariés.*

ECHANGER, AGIR, NEGOCIER