

	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
8h30					
9h-9h30					
9h30-10h					
10h-10h30					
10h30-11h					
11h-11h30					
11h30-12h					
12h-12h30					
13h30-14h					
14h-14h30					
14h30-15h					
15h-15h30					
15h30-16h					
16h-16h30					
16h30-17h					
17h-17h30					
17h30-18h					
18h-18h30					
18h30-19h					

**Jouons un peu ! La règle est simple : remplir le planning ci-dessus établi sur une semaine type avec les items suivants :**

12 RVI – 13 RVT – 5 plages administratives – 4 réunions matin – 4 gestion des risques – 1 nocturne – 5 suspens – 5 oc jour – e-learning – 2 instruction crédit – renfort accueil – bilat – GDV – fap/prépa rdv – appels sortants – mails – leads – ACA – enrichissement tableaux de suivis divers – prépa des réunions – réunions diverses - Rdv synergies – prescriptions – prise en charge tâches des binômes voire trinômes en cas d’absence.

**Vous avez réussi ? Ne vous congratulez pas. Vous êtes seulement dans votre métier.**

**Si vous échouez :** Vous devez avoir une mauvaise organisation de votre temps de travail, un déficit de connaissance technique ou bien encore, vous vous trouvez des excuses : certains collègues y arrivent, eux !

Personne ne se pose de questions : Même clientèle ? même flux ? même esprit d’équipe au sein de l’agence ? même management ? même ambition ? ....

Si vous n’avez pas réussi, c’est peut-être que c’était quasi-impossible.

**Le réseau a toujours répondu présent, preuve en est, le PNB est en constante augmentation ainsi que la satisfaction de notre clientèle (IRC-IER).**

Notre rôle de représentant du personnel est d’alerter les décisionnaires. Le rythme de travail et la pression commerciale sont devenus insoutenables et impactent nos vies familiales, de l’assistant au directeur d’agence.

**A travers cet état des lieux, existe-t-il un lien entre les augmentations des arrêts maladie, les démissions, les demandes d’année sabbatique et les conditions de travail et ambitions commerciales demandées ?**