

交渉情報	NO.60	信越支社郵便事業本部営業部 信越支社郵便局本部営業部
JP労組 信越地方本部	2014年5月1日	添付資料:13枚

2014年度かもめ～るの販売促進等について

信越支社郵便事業本部営業部並びに信越支社郵便局本部営業部は、本部・本社間での「2014年度かもめ～る営業の取り組み」における交渉整理を受け、信越における「2014年度かもめ～る販売促進等」について地方本部に説明してきました。

2014年度の販売取組方針は1 基本方針、2 販売指標、3 外務社員の個人指標設定、4 推進管理、5 コンプライアンスの5項目です。詳細については支社資料を参照いたします。

なお、郵便局別販売指標、販売ガイドライン、インセンティブについては設定次第、改めて説明するとしています。

今年度の特徴は、納得感のある個人指標設定及び小集団活動を基軸とした販売体制を構築することです。

- ①班指標を設定。
- ②各個人が前年度実績等を基に、今年度販売できる枚数の申告を行う。
- ③班長もしくは管理者による個別対話。
- ④自己申告による積み上げが班指標を下回る場合は班内で協議。
- ⑤班内協議による割り振り。

地本では、自己申告による積み上げが班指標を下回る場合について、個人へ割り振りを行う場合は、強制ではなく各個人が納得感を得られるような取り組みとすること、小集団マネジメントの機能発揮できる環境整備を求めており、労使対応で疑義が生じた場合は、単局で対応するとともに、地本へ連絡願います。

【労使対応】 支店併設局－単局窓口
上記以外の郵便局－地本への情報提供