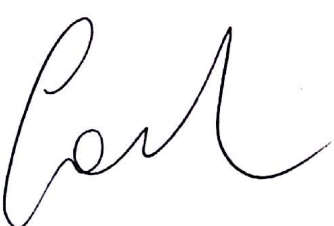


TABELLA "A"

Qualifica	Descrittiva	Provvigione
Assistente di Volo	Venduto sulla propria tratta	5% (ripartito su crew)
	Venduto sulle proprie vendite	9%
Capo cabina	Venduto sulle proprie vendite	9%
Capo Cabina Senior	Se opera quale Resp. Vendite	9%
	Se non opera come Resp. Vendite (sul venduto della tratta)	5% (ripartito su crew)











VERBALE DI ACCORDO

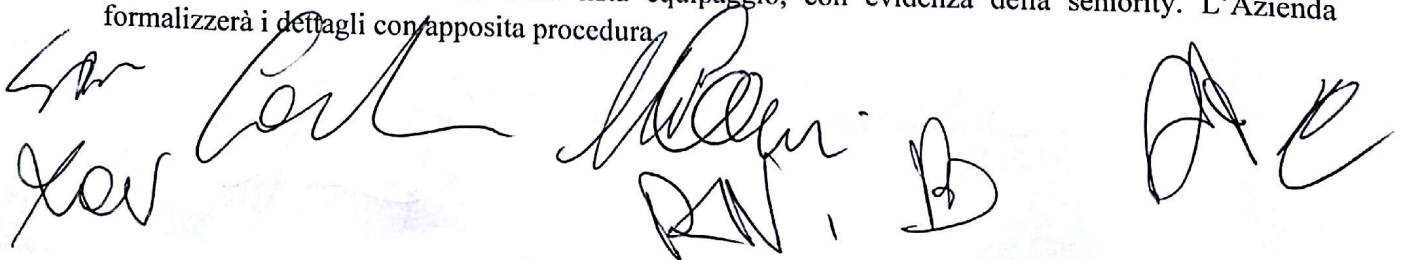
In data 5 dicembre 2016 si sono incontrati la Società ALITALIA SAI (di seguito, la Società) e le Organizzazioni Sindacali FILT-CGIL, FIT-CISL, UILTRASPORTI, UGL TRASPORTO AEREO

Premesso che

- Il sistema delle vendite di bordo costituisce, nel settore del trasporto aereo, un modello imprescindibile, da sostenere, promuovere e anche ampliare al fine di incrementare l'efficacia commerciale con conseguenti riflessi positivi sul revenue;
- Le Parti intendono valorizzare la delega, in tema di vendite di bordo, contenuta nell'art. 27 Sezione Seconda -Assistenti di Volo del vigente CCNL del Trasporto Aereo. Il fatturato derivante dalle attività delle vendite a bordo costituisce obiettivo strategico dell'impresa e nello stesso tempo un riferimento incentivante per la categoria interessata;
- La citata attività di vendita, deve essere organizzata coerentemente alla professionalità della categoria coinvolta e in funzione delle esigenze commerciali della clientela. In tale contesto le Parti intendono ricercare nuove modalità operative, che consentano il raggiungimento degli obiettivi di revenue e pongano l'Azienda in termini competitivi nel mercato di riferimento;
- Per l'equipaggio assegnato ai voli in cui sia previsto il servizio di vendite, si rende necessario ridefinire i compiti e le misure incentivanti, al fine di migliorare la performance di vendita, il revenue aziendale e le provvigioni destinate alla categoria interessata.

Tutto ciò premesso, si conviene quanto segue:

- ✓ La premessa deve intendersi parte integrante del presente verbale di accordo;
- ✓ Le Parti con la sottoscrizione del presente verbale definiscono un nuovo modello operativo delle vendite. Tutto il personale PNC, a seguito del programma formativo, sarà interessato dalle attività di vendita.
- ✓ L'abilitazione conseguita consentirà l'impiego del personale in qualità di venditore. In tal modo il Capo Cabina, titolare delle vendite, sulla base del criterio dell'anzianità aziendale di provenienza delle Società del Gruppo Alitalia, fatte salve espressioni di volontarietà, potrà, in determinate circostanze legate alla specificità del volo, individuare membri dell'equipaggio da incaricare al servizio vendite. In caso di mancata accettazione della delega da parte di tutti i membri del crew, in ultima istanza il Capo Cabina decide, sulla base della juniority, i membri da designare, a garanzia del corretto svolgimento del servizio. Al fine di individuare immediatamente il personale, verrà adottato strumento utile alla redazione della lista equipaggio, con evidenza della seniority. L'Azienda formalizzerà i dettagli con apposita procedura.



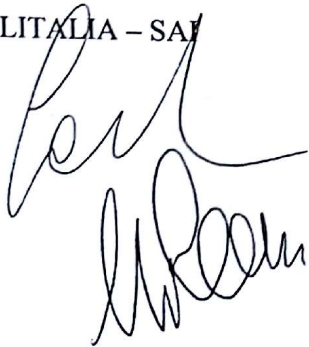
- ✓ Le provvigioni derivanti dall'attività di vendita sono esplicitate nella tabella in allegato. Il mancato rispetto della procedura operativa derivante dall'attività di vendita, con particolare riferimento al mancato versamento, determinerà la mancata erogazione delle relative provvigioni
- ✓ Il PNC che non operi in qualità di venditore, se impiegato in voli che effettuano le vendite di bordo, avrà diritto a provvigioni come da tabella allegata.
- ✓ Sui voli interessati dal servizio di vendita, operati da AA/MM wide body, il nuovo modello consentirà la vendita lungo entrambi i corridoi di classe economica con due trolley, con l'obiettivo di incrementare i volumi di vendita, anche in funzione della maggiore capillarità del servizio, così offerto ai passeggeri, nonché semplificare e velocizzare lo svolgimento del servizio stesso da parte del PNC. All'introduzione del 2° trolley, le Parti si incontreranno per definire congiuntamente i dettagli operativi.
- ✓ Sarà realizzato un programma formativo/ addestrativo in favore di tutto il PNC, che consentirà allo stesso l'acquisizione delle tecniche di vendita, delle modalità di utilizzo dei dispositivi (POS) e delle procedure aziendali in materia;
- ✓ le percentuali delle provvigioni riconosciute al personale interessato, sono ridefinite come nella tabella "A" allegata al presente accordo.

Le Parti si incontreranno nuovamente, trascorsa una prima fase transitoria di 6 mesi dall'avvio del progetto, e comunque su richiesta di una delle Parti, per verificare la possibilità di definire misure incentivanti al raggiungimento di obiettivi, valutati l'andamento dei volumi di vendita e la rispondenza degli stessi agli incrementi attesi.

Con la sottoscrizione del presente verbale le Parti si danno atto che si intendono superate le intese esistenti in materia di organizzazione delle vendite di bordo e delle provvigioni conseguenti.

Gli importi delle commissioni - calcolate sulle % applicate al fatturato vendite - di cui al presente accordo, si intendono lordi e hanno natura onnicomprensiva, essendo stati calcolati comprendendovi l'incidenza su tutti gli istituti contrattuali e legali di retribuzione, ancorchè indiretta e differita, ivi compreso il TFR.

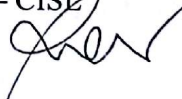
ALITALIA - SAI



FILIT - CGIA



FIT - CISL



UILTRASPORTI



UGL TRASPORTO AEREO

