



la Repubblica **MILANO.it**

Mercoledì 04 Gennaio 2012 – Aggiornato Alle 00.00

Cerca:

Cerca:

- Home
- Cronaca
- Sport
- Foto
- Video
- Annunci
- Aste-Appalti
- Lavoro
- Motori
- Negozi
- Cambia Edizioni

Sei in: [Repubblica Milano](#) / [Cronaca](#) / [Le mie tre giornate da precario a ...](#)

[Stampa](#) [Mail](#) [Condividi](#)

L'INCHIESTA

3

Tweet 15

Consiglia 202

Le mie tre giornate da precario a vendere beneficenza in strada

Il cronista 'assunto' da un'agenzia interinale che lavora per una grande onlus umanitaria. Per lui un contratto-beffa da 320 euro al mese. Così si vendono le adozioni a distanza di LUCA DE VITO



Il cronista al lavoro

Regola numero uno, sorridi. Sempre. Regola numero due, quando individui la "preda" piazzati davanti a lei. Non potrà scappare. Regola numero tre, ricorda: chi firmerà la sottoscrizione non lo farà per il contenuto di quello che gli proponi, ma per te, perché risulterai simpatico, carino e affidabile. Il primo giorno di lavoro come "dialogatore onlus" super precario è scandito da istruzioni precise, l'abc del venditore aggressivo. Ad assumermi è stata una società di marketing che gestisce questo servizio per conto di World Vision, un'associazione non profit americana conosciuta a livello internazionale.

Il contratto per il venditore

Il compito? "Vendere" il maggior numero possibile di adozioni a distanza. Lavoro per tre euro l'ora, con turni pesanti e obblighi fuori contratto. Cinque, sei giorni a settimana, per cinque, sei ore al giorno, in strada, al freddo. E con uno stipendio da fame: la paga è di 400 euro lordi al mese, 320 netti. Tutto comincia con un annuncio su Internet inserito da una società che si autodefinisce «una delle più grandi multinazionali di Field Marketing nel

mondo». Inviato il curriculum, dopo due giorni arriva la telefonata per fissare l'appuntamento in un ufficio a Corsico. È il primo colloquio conoscitivo, dove non si fanno riferimenti alle forme contrattuali né alla retribuzione. In teoria è un modo per conoscere il candidato, nella pratica il curriculum non interessa granché: parlo per pochi minuti e vengo subito reclutato.

Nel secondo colloquio mi viene spiegato il lavoro. Solo alla fine, e insistendo, scopro che si tratta di un contratto di collaborazione occasionale, dove il fisso previsto è di 400 euro — lordi — mensili vincolati alla stipula di cinque adozioni. Ovvero, con meno di cinque adesioni non si ricevono nemmeno questi soldi. Sono previsti, poi, "premi" di 25 euro ad adozione dalla sesta alla 15esima, 30 dalla 16esima alla 30esima e 40 dalla 31esima in poi. Solo uno specchio per le allodole, come scoprirò in seguito: è già molto complicato, infatti, raggiungere la soglia minima.

La società che mi ha ingaggiato si occupa di vendite in generale (dai contratti telefonici alle offerte per l'energia) e io, come decine di miei colleghi, devo scendere in strada e avvicinare i passanti *face to face*. Primo turno in piazza Frattini, gli altri saranno all'angolo fra Cairoli e via Dante. Equipaggiamento: penna, cartelletta e dossier su un bambino del Terzo mondo con tanto di nome, cognome e fotografia. Badge al collo e pettorina indosso, comincio a fermare la gente. «Devi farti dare i dati del donatore — spiega la capogruppo — il codice Iban oppure il numero della carta di credito, poi compilare il modulo per la donazione di 25 euro al mese e farglielo sottoscrivere. A quel punto avrai fatto la tua prima adesione». Nei vari turni c'è spesso qualcuno a tenermi sotto controllo e se per caso rimango solo, o con un collega, la richiesta è di restare sempre rintracciabile via cellulare. Si lavora in coppia, a volte in tre per sostenersi a vicenda: se uno agguanta la preda, l'altro deve essere pronto a dargli manforte.

Qualità dell'aria nel comune di **MILANO**

Previsioni meteo nel comune di **MILANO**



TROVA INDIRIZZI UTILI

Cerca negozi e professionisti

Cosa vuoi cercare?

Milano

Vicino a

Naviga per categoria:

- NOLEGGIO AUTO CONCESSIONARI AUTO TAXI
- FARMACIE OSPEDALI PRONTO SOCCORSO
- RISTORANTI AGENZIE VIAGGI ALBERGHI AGRITURISMO BED AND BREAKFAST RESIDENCE
- AGENZIE IMMOBILIARI FINANZIAMENTI E MUTUI MOBILI E COMPLEMENTI D'ARREDO PIANTE E FIORI IDRAULICI TRASLOCHI IMPRESE EDILI

Con me c'è Michelle, 23 anni, che ironia della sorte è della Costa d'Avorio: è a Milano dal 2009, si è ricongiunta con la madre. «Ho finito le superiori qui — racconta — mi sarebbe piaciuto studiare Economia ma devo lavorare, perché con lo stipendio di mio fratello non ce la facciamo. Convincere la gente? Molto difficile, io in una settimana ho raccolto una sola adesione». Come lei sono molti i ragazzi stranieri, o figli di immigrati, che si mettono in coda per un colloquio alla sede di Corsico. Dove si fa anche formazione: Sean parla inglese, veste sempre in giacca e cravatta.

Quando c'è il corso, spesso è lui a prendere la parola: tutti i venditori si mettono in cerchio ad ascoltare i suoi insegnamenti, gli altri della società traducono. Le tecniche illustrate portano a un unico obiettivo: vendere il contratto a qualsiasi costo. E poi c'è il rito motivazionale: «L'azienda è in espansione, presto raddoppieremo il numero degli assunti», «Quante adesioni porterete a casa oggi? Voglio sentirlo», «Grinta e determinazione, ogni "no" che ricevete è un passo verso il prossimo "sì"».

Sulla strada, però, è tutta un'altra musica. Il luogo di lavoro si raggiunge con mezzi propri e se sei a piedi ti devi pagare il biglietto dell'autobus. Portare a casa un'adesione, poi, è tutt'altro che semplice: lo sconforto è sempre dietro l'angolo. Vento, pioggia, freddo non devi considerarli come ostacoli, altrimenti sei fuori. Il mantra è sempre quello: «Dobbiamo raggiungere l'obiettivo», senza che nessuno, però, spieghi mai quale sia. Al corso di formazione conosco Roberto, nome di fantasia. Laureato in Scienze del turismo, lui è nel gruppo telefonia, ma finisce in coppia con me nella fase della simulazione vendite.

Dopo aver finto di abboccare alla sua strategia comunicativa, chiacchieriamo un po' e scopro che c'è chi sta peggio di me. Nel loro gruppo, infatti, la paga non prevede un fisso ma solo provvigioni per ogni contratto piazzato. Lui è qui da una settimana e l'entusiasmo non è più quello dei primi tempi: «Dicevano che si fanno cinque contratti al giorno, sembrava buono. Io ne ho fatti solo tre in una settimana». Sorride senza troppa convinzione e aggiunge: «Ma forse è così solo perché sono all'inizio. O no?».

(19 dicembre 2011)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

- PALESTRE PISCINE ISTITUTI DI BELLEZZA PARRUCCHIERI ERBORISTRIE
- ABBIGLIAMENTO GIOIELLI E OROLOGI OUTLET CENTRI COMMERCIALI ELETTRODOMESTICI

ANNUNCI (MILANO E LOMBARDIA)

Appartamenti

Anelli 8 Via Milano (MI) 180 mq Da ristrutturare n. bagni 2 4 piano cucina: Abitabile Box Via Anelli 8. In palazzo signorile d'epoca degli anni...

Appartamenti

Firenze Piazza Milano (MI) 70 mq Ottimo n. bagni 1 7 piano cucina: Cucinotto Senza Box Appartamento ammobiliato zona piazza Firenze camera doppia. . .

Appartamenti

Algardi 5 Via Milano (MI) 270 mq Da ristrutturare n. bagni 3 2 piano cucina: Abitabile Box Con doppio accesso da via Algardi 5 e da viale Renato Serra...

Attività Commerciali

MARCELLINE Via Vendita 25 mq Negozio boutique avviato da anni in posizione centralissima a Cernusco Sul Naviglio con ampio magazzino. Fatturato molto....

ANNUNCI DI LAVORO (MILANO E LOMBARDIA)

Online product & project manager

Primaria Azienda Editoriale è alla ricerca di un candidato da inserire nella...

Consiglia Federica Premoso e altri 201 consigliano questo elemento. Tweet 15 3

promozione valida fino al 31/12

RISPARMIA 500€ SULLA POLIZZA AUTO Risparmia ora >>

50 EURO IN REGALO se fai una polizza e porti un amico

la Repubblica supermoney

preventivo assicurazioni auto

PUBBLICA QUI LA TUA INSERZIONE PPN

Catastrophe umanitaria
Nel Corno d'Africa 500.000 bambini stanno morendo di fame.
Adotta a distanza.

PROMOZIONI Tutte

Vuoi il tuo spazio in questa vetrina? Scopri come

Ritrovaci su Facebook

la Repubblica
Mi piace

la Repubblica piace a 737,108 persone.

Roberta	Anna	Barbara	Maria	Paolo
Fabrizio	Simona	Riccardo	Silvia	Federica

Plug-in sociale di Facebook

NEGOZI

GUIDA ALBERGHI E RISTORANTI 2011

Guida Alberghi 2011

SCELTE PER VOI

ENTI E TRIBUNALI (MILANO E LOMBARDIA)

Tipologia: **Vendite**
Località: milano - Lombardia
Beni in vendita: 1 - bene immobiliare: Abitazione
[Leggi i dettagli](#)

INIZIATIVE EDITORIALI