

Cadastros de Comissões no ERP

A comissão de vendas **é um tipo de incentivo pago aos vendedores/representantes, em que o time comercial recebe uma porcentagem de cada venda realizada na empresa.** Essa estratégia tem o potencial de melhorar o desempenho da equipe, que fica mais animada para vender, uma vez que recebe a mais por isso no final do mês.

Como Cadastrar as Comissões no ERP:

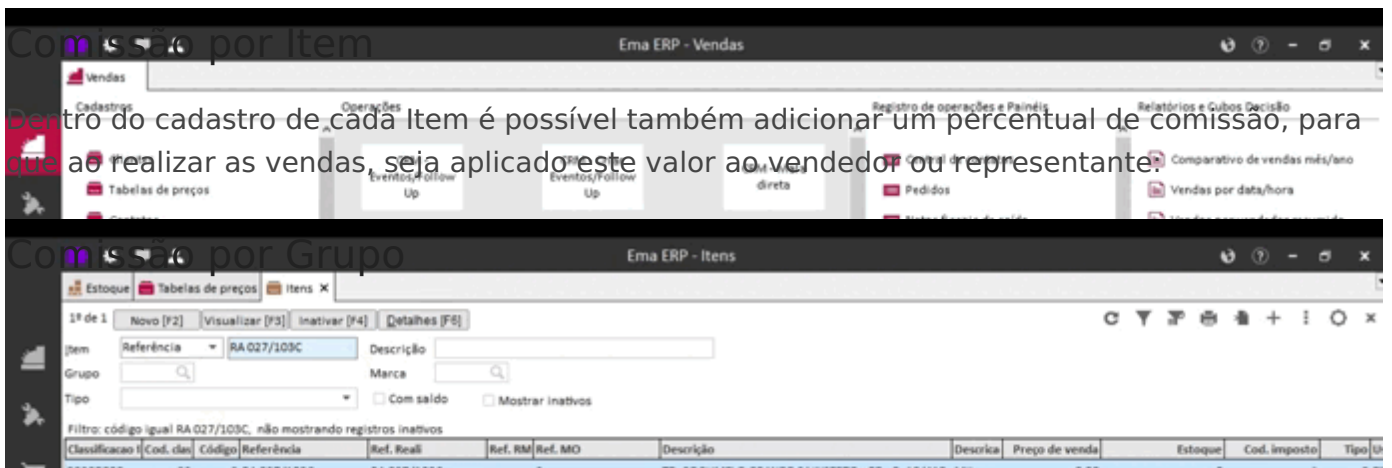
Atualmente existem 5 locais onde podemos cadastrar a comissão, eles podem ser configurados simultaneamente, porém há uma hierarquia em que o Sistema Ema ERP respeitará ao ser configurado, da forma como está abaixo:

1. **Tabela de Preço**
2. **Cadastro do Item**
3. **Cadastro do Grupo do Item**
4. **Cadastro do Vendedor/Representante**
5. **Cadastro da Filial**

Onde primeiro será verificado se existe comissão na tabela de preço, caso não haja, será verificado se existe no item, e assim por diante

Comissão por Tabela de preço

Em vendas -> cadastros -> Tabelas de Preço -> ao criarmos ou editarmos uma tabela, podemos informar um % base de comissão que será definido para todos os itens que já estiverem ou serão inseridos na tabela, também é possível definir um % único de comissão para cada item na tabela de preço através da aba itens.



Para vincular a comissão por grupo de produtos, podemos item em: Módulo de estoque -> Cadastros -> Grupos -> editar ou criar um novo grupo -> no campo % Comissão -> informar o valor desejado de comissão para o grupo.

Qualquer item vinculado com este grupo de produtos, ao ser utilizado no processo de venda, deverá levar o % de comissão de seu grupo para o cálculo, desde que a hierarquia de cálculo da comissão citada anteriormente seja respeitada.

Comissão por Vendedor/Representante

Nos Cadastros de Vendedor (Módulo de serviços -> Colaboradores -> criar um novo ou editar) ou de Representantes (Módulo de compras -> Fornecedores -> criar um novo ou editar) desde que ambos estejam parametrizados como vendedor/representante, conforme opção na aba adicionais do cadastro, é possível definir um % de comissão por vendedor/Representante nos processos de vendas

Configurações específicas para a comissão de Vendedor/Representante

Quando configuramos a comissão no vendedor ou representante, temos que nos atentar que há várias opções para marcar, inclusive, realizar o controle de pagamento por supervisor, onde o supervisor vinculado ao vendedor/representante, irá receber um % específico caso seja realizado uma venda. Também temos a opção de utilizar o televendas nos processos de venda, podendo pagar a comissão e também penalizar/reduzir a comissão do vendedor. Segue abaixo alguns parâmetros e o que eles fazem:

Cadastro de Colaborador/Vendedor/Televendas/Supervisor

• **Vendedor:** marcando essa opção, identifica-se que o colaborador é um vendedor, permitindo a seleção nos processos de vendas.

• **% Comissão:** informamos o % que será pago de comissão pela vendas.

• **Paga comissão:** Deve estar marcado para que a comissão pode ser gerada/paga para o vendedor.

• **Fixa Percentual:** Ao marcar, vai sempre puxar o % do cadastro do vendedor.

• **Status da Comissão:** Selecionar o status conforme a necessidade:

• **Conforme transação:** Vai deixar o status da comissão do vendedor de acordo com o status definido nas transações de venda que geram comissão

• **Aguardando Cobrança:** Só vai liberar a comissão para o vendedor quando o título a receber for líquida do

• **Liberado:** Ao finalizar a venda, já libera a comissão para o vendedor.

• **Supervisor:** Define que o colaborador é um supervisor. Pode possuir comissão para ele também. O supervisor também pode ser definidor no cadastro do colaborador.

OBS.: Essas configurações são válidas também para o cadastro de Fornecedores para o caso de representantes.

• **Televendas:** Assim como o vendedor e o supervisor, também podemos identificar o

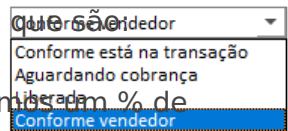
colaborador como um televendas e também configurar sua comissão:

Para o Televendas, temos algumas informações diferentes dos vendedores que são:

Supervisor % Penalização

• **Penaliza vendedor/representante:** Ao marcar essa opção, informamos a % de penalização para deduzir da comissão do vendedor, sempre que uma venda for realizada em que o televendas esteja inserido junto com um vendedor/representante

• **Status comissão:** Temos o status: Conforme vendedor, para seguir a mesma regra de liberação de comissão do vendedor.



Comissão por Filial

Nos parâmetros de venda da filial, podemos definir cálculos personalizados de comissão e também definir como tratar a comissão quando realizado substituição de títulos, bem como definir um % de comissão específico na filial, que seguindo a hierarquia, caso não haja percentuais definidos nos outros cadastros, ao realizar a venda, levará nos itens o % ali definido.

Para chegarmos nas configurações de comissão da filial vamos pelo seguinte caminho:

Clicamos na engrenagem -> Cadastros -> Matriz/Filial -> botão direito na filial desejada -> Valores Padrões/Venda -> Aba comissão

A comissão personalizada não faz parte especificamente da hierarquia de comissões, como o nome já diz, pode ser feito com base em uma regra específica do cliente, não passando pelas validações padrão do sistema Ema ERP. Esse tipo de comissão é especificamente implantado pela nossa equipe de consultores na implantação do sistema na empresa ou através da nossa equipe de serviços, mediante proposta aprovada.

Cadastros

Compras

Condições de pagamento

Cidades

Países

Tipos de fornecedores

Tabela de preço de compra

Impostos retidos/Guies

Operações

Atender vend. c/ prévia de compras

Devolução ao fornecedor

Enviar solicitação de compra

Atender vend. c/ prévia de compras

Alterar preços de venda/compra

Registrar ordem de compra

Enviar solicitação de compra

Formar preços de venda

Registro de operações e Painel

Solicitações de compra

Prévias de compra

Ordens de compra

Notas fiscais de entrada

Notas destinadas - Manifesto NF-e

Relatórios e Cubos Decisão

Entrada de itens detalhado

Entradas por fornecedor

Análise de custos

Análise de compras

Revisão #4

Criado 25 July 2024 16:38:43 por Matheus Chrispim

Atualizado 26 July 2024 17:07:26 por Matheus Chrispim