

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:

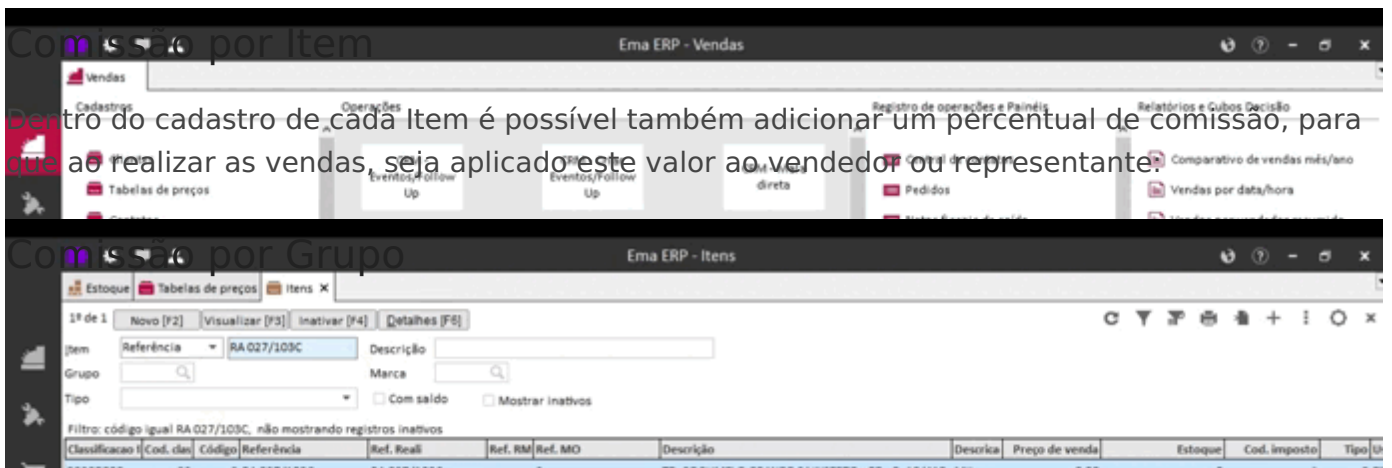
Atualmente existem 5 locais onde podemos cadastrar a comissão, eles podem ser configurados simultaneamente, porém há uma hierarquia em que o Sistema Ema ERP respeitará ao ser configurado, da forma como está abaixo:

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.

Qual o vendedor

Conforme está na transação

Aguardando cobrança

Liberação % de

Conforme 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.

Revisão #4

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

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