



Comissão Sobre Faturamento

A comissão sobre vendas é uma remuneração associada ao resultado do faturamento de seus colaboradores, seja ele diário, semanal ou mensal. Em cada venda realizada, o vendedor recebe um percentual do valor negociado. Esse valor tem como base a remuneração do esforço do vendedor para concretizar aquele determinado negócio.

O relatório de **Comissão sobre Faturamento** tem esse objetivo, onde o empresário pode determinar um percentual de comissão a ser pago. Esse percentual pode ser fixo por vendedor ou variável entre produtos ou Grupos de Produtos. Segue a lista em ordem de pagamento das comissões:

- 01) M - Movimento;
- 02) O - Cadastro de Promoção;
- 03) P - Produto;
- 04) G - Grupo;
- 05) T - Tabela Livre 1;
- 06) I - Tipo de Produto;
- 07) C - Condição de Pagamento;
- 08) V - Cadastro de Vendedor;
- 09) R - Regra de Desconto (Meta de Vendas / Comissão Escalonada);

Os tipos de comissões podem ser alternados entre A Vista e A Prazo. 1 - A Vista e 2- A prazo

Exemplo:

Se a venda foi A Prazo e a comissão é paga por Produto, no relatório vai mostrar o informativo P2;

Se a venda foi A Prazo e a comissão é paga por Vendedor, no relatório vai mostrar o informativo V2;

Se a venda foi A Vista e a comissão é paga por Vendedor, no relatório vai mostrar o informativo V1;

TGA SISTEMAS										Página 1	
Relatório de Comissão sobre Faturamento										21/01/2020	
Período: 21/01/2020 até 21/01/2020											
Data	Docum	Ser	Cliente	Produto/Serviço	Condição	Qtde	Vir Base	%		Vir. Comis.	
21/01/20	0007327	EV	FORLUX CENTER	LTI GUARNIÇÃO TPA CABEÇOTE CBX/XRE30A	PRAZO	1,00	49,51	4,00	P2	1,98	
21/01/20	0007327	EV	FORLUX CENTER	LTI GUARNIÇÃO TPA CABEÇOTE CBX/XR25A	PRAZO	1,00	49,51	3,00	V2	1,49	
21/01/20	0007328	EV		GUARNIÇÃO TPA CABEÇOTE CG150/BRAVISTA		1,00	12,32	2,00	V1	0,25	
Totais de 003-DANIEL FREITAS				AVISTA	A PRAZO	3,00	111,34			3,72	
				12,32	0,25	99,02	3,47				
MOV	PRIMO	PRODUTO	GRUPO	TABELA	TIPO	COND	VENDEDOR	REGRA	DESC.	COMIS1	COMIS2
M	O	P	G	T	I	C	V	R		1	2
						Total Geral:	3,00	111,34		3,72	
						AVISTA		A PRAZO			
						12,32	0,25	99,02		3,47	

Comissões Escalonada (Desconto)

Para uma boa gestão do negócio, o empresário precisa acompanhar de perto os resultados da campanha e identificar estratégias para alcançar melhores resultados com redução de custos e buscando sempre maximizar retornos financeiro para sua empresa.

A **Comissão Escalonada** tem como seu objetivo principal, manter um percentual de comissão maior para as vendas com menores descontos, ou seja, quanto menor o desconto maior será a sua comissão, com objetivo de potencializar a margem de lucro sobre a venda, não se tratando de cortar os descontos mais sim minimizar a sua utilização, quanto menos descontos aplicados maior a margem de lucro e maior será a Comissão recebida sobre a venda.

Iniciando as configurações

Passo 1

Selecionar o(s) vendedor(es) que vão operar em Comissão Escalonada (Desconto).

Modulo Estoque | Menu | Cadastros | Vendedor

No cadastro de Vendedor, clicar no botão buscar e selecionar o Vendedor. Retornando a tela de cadastro, do lado do campo % Comissão 3, basta clicar no ícone de **Lançar Regra de Comissão**. Veja imagem abaixo:

A imagem mostra a interface de usuário de um sistema de gestão, especificamente a tela de cadastro de um vendedor. O título da janela é "Vendedor". No topo, há uma barra de ferramentas com botões para "Novo", "Salvar", "Cancelar", "Excluir", "Buscar", "Imprimir" e "Fechar". Abaixo, há três abas: "Identificação", "Frente de Caixa" e "Outros Dados", com "Identificação" selecionada. O formulário contém os seguintes campos e controles:

- Código:** Campo com o valor "001".
- Código Auxiliar:** Campo em branco.
- Nome:** Campo com o valor "VENDEDOR PADRAO".
- Cargo:** Campo com o valor "VENDEDOR".
- Dois botões de opção: "Vende/Compra" e "Funcionário Inativo".
- Três campos de comissão: "% Comissão 1" (0,00), "% Comissão 2" (0,00) e "% Comissão 3" (0,00). Um ícone de engrenagem está sobreposto ao campo "% Comissão 3".
- Um botão "Comissão de Fabricante" está abaixo dos campos de comissão.
- Um botão "Processos" está no canto inferior direito.
- Um tooltip amarelo com o texto "Lançar regra de Comissão" está sobre o ícone de engrenagem.
- Campos para "Usuário:", "Cód. Cli/Fornec.:" e "Cód. Filial:" com ícones de usuário, cliente e loja respectivamente.

Passo 2

Após clicar no ícone da Regra de Comissão, no campo Tipo de Regra, escolher a opção **Escalonada (Desconto)** e definir os percentuais da faixa de desconto e da comissão a receber

Regra Comissão

Novo Salvar Cancelar Excluir Fechar

Identificação

Tipo Regra:
Escalonada (Desconto)

% Desconto Inicial % Desconto Final

% Comissão 1 % Comissão 2 % Comissão 3

Valor Inicial	Valor Final	% Comissão 1	% Comissão 2	% Comissão 3
*				

Exemplo

A empresa pretende pagar aos seus vendedores os seguintes valores de comissão, na seguintes faixas de descontos:

- Se o percentual de desconto estiver entre 0,01% a 0,50% a comissão a ser paga é de 5,00%.
- Se o percentual de desconto estiver entre 0,51% a 1,00% a comissão a ser paga é de 4,00%
- Se o percentual de desconto estiver entre 1,01% a 3,00% a comissão a ser paga é de 3,00%
- Se o percentual de desconto estiver entre 3,01% a 5,00% a comissão a ser paga é de 2,50%
- Se o percentual de desconto estiver entre 5,01% a 99,99% a comissão a ser paga é de 1,00%

Veja a configuração na tabela abaixo com seus respectivos valores de descontos iniciais e finais justamente com seus percentuais de comissão.

Regra Comissão

Novo Salvar Cancelar Excluir Fechar

Identificação

Tipo Regra:
Escalonada (Desconto)

Valor Inicial Valor Final

0,0100 0,5000

% Comissão 1 % Comissão 2 % Comissão 3

5,000 4,000

Valor Inicial	Valor Final	% Comissão 1	% Comissão 2	% Comissão 3
0,0100	0,5000	5,000	4,000	
0,5100	1,0000	4,000	3,000	
1,0100	3,0000	3,000	2,000	
3,0100	5,0000	2,500	1,500	
5,0100	99,9900	1,000	0,050	

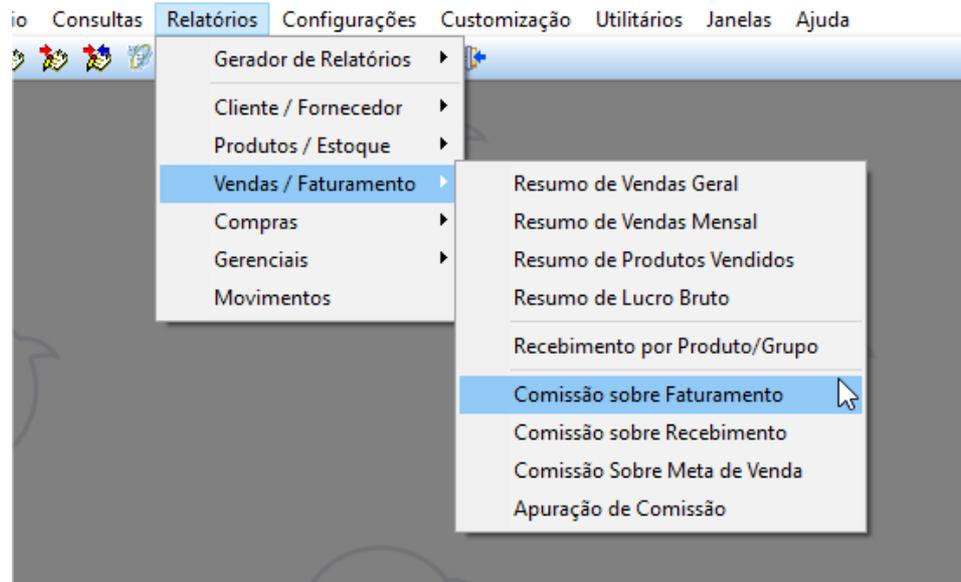
Observação

O campo % **Comissão 2** pode ser utilizado para pagamento de comissão nas vendas a Prazo. Utilizando o % Comissão 2, na emissão do relatório é preciso marcar a opção [X] **Diferenciar a Comissão a Vista/Prazo?**. Mais abaixo contém uma orientação sobre essa situação.

Passo 03

Acessando o Relatório de Comissão sobre Faturamento

Menu Relatórios | Vendas / Faturamento | Comissão Sobre Faturamento



Com base aos registros informados no Passo 02, no exemplo abaixo, foi realizada uma venda no valor de R\$ 50,00, com desconto de 2,50%. Conforme a regra, o valor do desconto está entre a faixa de 1,01% a 3,00% com percentual de comissão de 3,00%. Veja nas imagens, a venda e o resultado da comissão no relatório:

Saídas [Empresa: 1-TGA SISTEMAS] [Usuário: SUPORTE TGA]

Novo Salvar Desfazer Excluir Buscar Imprimir Faturar Processos Fechar

Identificador: 264660 Status: Quitado-Pend. Hora Emis: 11:09:29 Créd.Dev.: 0,00 Série: EV N° do Movimento: 0007326
 Créd.Adto: 0,00 Data de Emissão: 21/01/2020

Tipo do Movto: 2.2.08 Extrato de Venda Usr Inc: SUPORTE TGA

Filial: 1 O.S. MOTO PEÇAS Local de Estoque: 001 LOJA Cliente/Fornec: C00000 CLIENTE CONSUMIDOR

Condição de Pagamento: 00 A VISTA - Dinheiro Vendedor: 086 PABLO DA SILVA

Vendedor 2: %Comissão 0,00 Tabela Preço:

1 Produtos/Serviços 2 Valores 3 Tabelas 5-Motocicleta 6 Observ. 7 Contas à Receber 8-Finalizar

Vlr. Desconto: 1,25 \$ 2,5000 %
 Vlr. Despesa: 0,00 \$ 0,0000 %
 Vlr. Frete: 0,00 \$ 0,0000 % Mod Frete 1 - Por conta Emitente (CIF)

Total dos Produtos: 50,00
 Total dos Serviços: 0,00
 Descontos dos Itens: 0,00
 Desconto Produtos: 0,00
 Sugestão Desc. Máx:

Valor Bruto: 50,00
 Sub-Total: 50,00
 Valor Líquido: 48,75

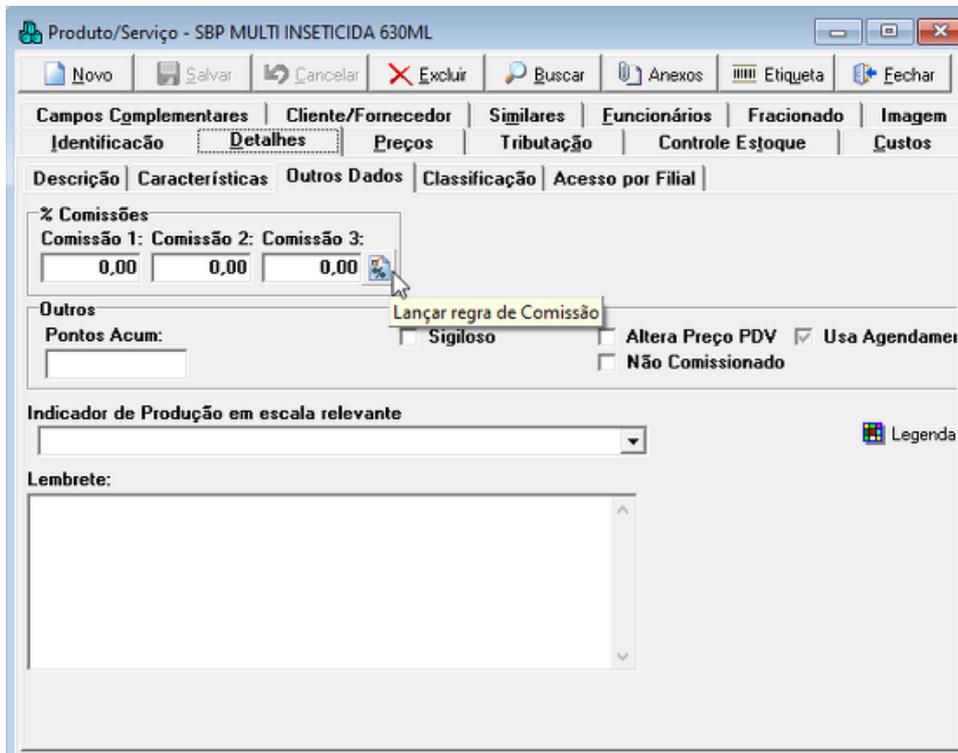
Dif.Preço:0,49

Ativa o

TGA SISTEMAS										Página 1	
Relatório de Comissão sobre Faturamento										21/01/2020	
Período: 21/01/2020 até 21/01/2020											
Data	Docum	Ser	Cliente	Produto/Serviço		Condição	Qtde	Vir Base	%	Vir. Comis.	
21/01/20	0007326	EV	FORLUX CENTER	LTI GUARNICAO TPA CABEÇOTE CB/XRE30A		PAZO	1,00	48,75	2,00 R2	0,98	
Totais de 086-PABLO DA SILVA				AVISTA	A PRAZO		1,00	48,75		0,98	
				0,00	0,00		48,75		0,98		
Total Geral:							1,00	48,75		0,98	
AVISTA									A PRAZO		
							0,00	0,00	48,75	0,98	

Considerações Finais

- A. O Campo Comissão 3 está disponível para algum eventual relatório customizado.
- B. Essa Mesma Regra de Desconto Escalonada, por ser utilizada por Produto/Grupo, segue imagens:



Grupo de Produtos

Novo Salvar Cancelar Excluir Buscar Imprimir Fechar

Identificação | Dados Adicionais | Imagem

Código: Descrição:

% Margem Lucro: % Desc. Máximo: Unid. Padrão:

Tipo Produto:

Comissões

% Comissão 1: % Comissão 2: % Comissão 3:

Inativo

Versão Documentação v20.01.01
Última Alteração: 20/01/2020

Copyright © 2020 Tga Sistemas. Todos os Direitos Reservados

