

Comissão Sobre Meta de Vendas

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

O relatório de **Comissão sobre Meta de Vendas** tem esse objetivo, onde o empresário pode determinar um percentual de meta atingida, ou seja, quanto mais o profissional vender maior pode ser o valor da sua comissão.

Com uma forma de visualização simples, para realizar suas configurações basta apenas definir seus valores e percentuais por vendedor. O relatório é de fácil emissão tornando o seu processo rápida e ágil.

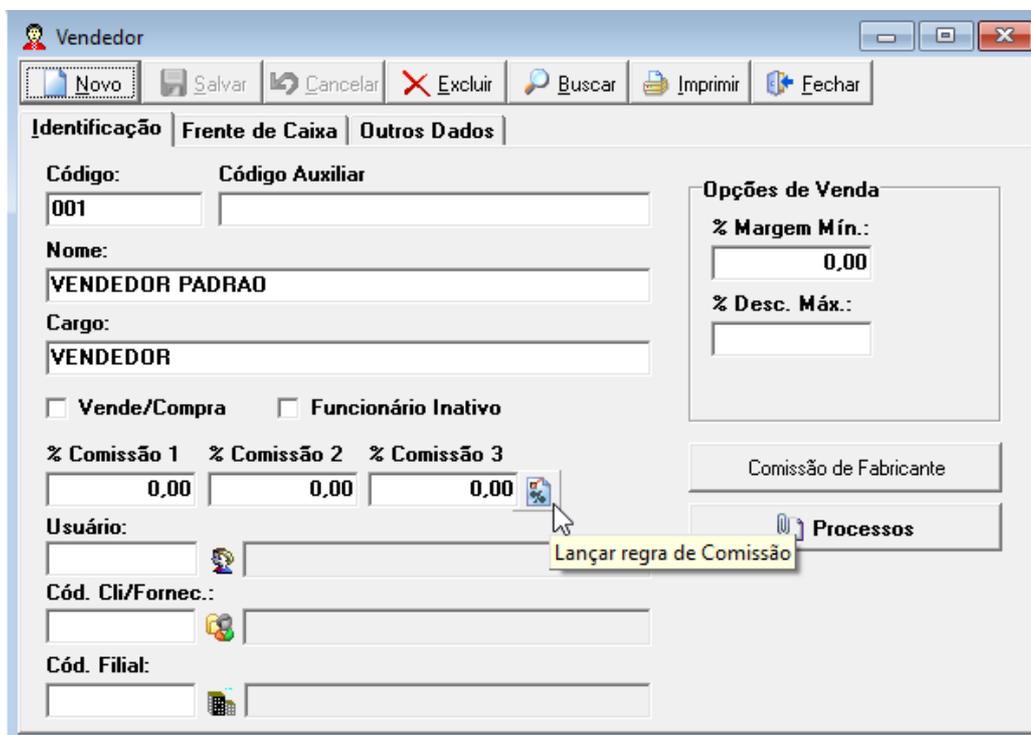
Parametrizando as Meta de Comissões

Passo 01

Selecionar o(s) vendedor(es) que vão obter comissão sobre Meta de Vendas.

Módulo Estoque | Menu | Cadastros | Vendedor.

No cadastro do Vendedor, clicar no botão buscar e selecionar o Vendedor. Na tela de cadastro, vai encontrar os campos referente aos Percentuais de Comissão 1, 2 e 3. Do lado da comissão 3, basta clicar no ícone de **Lançar Regra de Comissão**.



Passo 2

Após clicar no ícone da Regra de Comissão, basta definir os percentuais de comissão para cada valor de Meta atingida.

Regra Comissão

Novo Salvar Cancelar Excluir Fechar

Identificação

Tipo Regra:
 Meta de Venda

Valor Inicial Valor 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:

- De R\$ 0,01 a R\$ 50.000,00 a comissão de 1%.
- De R\$ 50.000,01 a 100.000,00 comissão é de 1,5%.
- Acima de 100.000,00 a comissão passa a ser de 2%.

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

Regra Comissão

Novo Salvar Cancelar Excluir Fechar

Identificação

Tipo Regra:
 Meta de Venda

Valor Meta Inicial Valor Meta Final

100.000,0100 9.999.999,9900

% Comissão 1 % Comissão 2 % Comissão 3

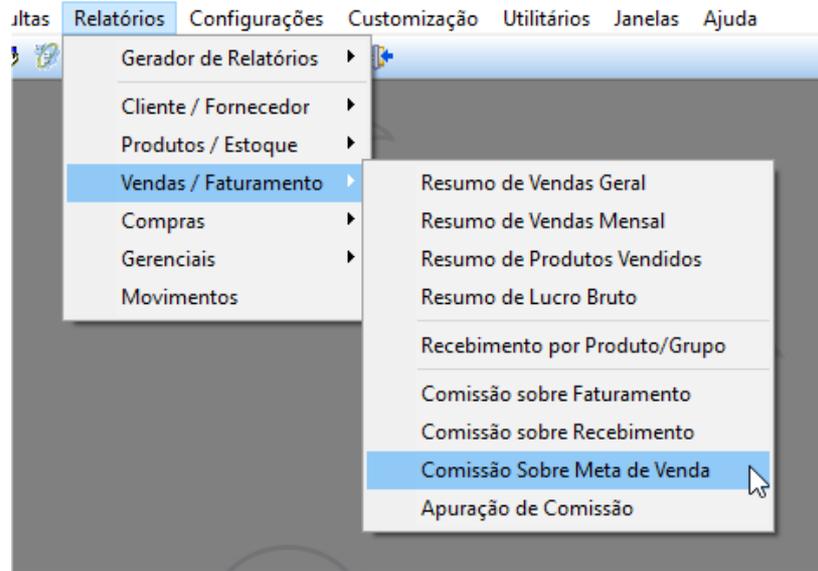
2,000

Valor Inicial	Valor Final	% Comissão 1	% Comissão 2	% Comissão 3
0,0100	50.000,0000	1,000		
50.000,0100	100.000,0000	1,500		
100.000,0100	9.999.999,9900	2,000		

Passo 03

Acessando o Relatório de Comissão sobre Meta de Vendas.

Menu Relatórios | Vendas / Faturamento | Comissão Sobre Meta de Venda.



Com base aos registros informados no Passo 02, no relatório temos os seguintes resultados:

TGA SISTEMAS										Página 1
Relatório de Comissão Sobre Meta de Venda										18/01/2020
Período: 01/01/2020 até 31/01/2020										
Data	Docum	Ser	Cliente	Produto/Serviço	Condição	Qtde	Vlr Base	% Com.	Vlr. Comis.	
			003-DANIEL FREITAS			202,00	17.785,40	1,00	177,85	
			086-PABLO DA SILVA			4.000,00	45.440,00	1,00	454,40	
Total Geral:						4.202,00	63.225,40		986,18	

Considerações Finais

- Por ser um relatório de Metas de Vendas, não tem como diferenciar a comissão sobre vendas a Vista / A Prazo. Nesse caso o campo da Comissão 2 não entra nessa Regra.
- O Campo Comissão 2 e Comissão 3 estão disponíveis para algum eventual relatório customizado.