

Cadastro de Comissões

Esse documento tem por finalidade o detalhamento do cadastro de comissões. Cadastro de Comissão de Vendedor possibilita a criação de comissões permanentes, bem como comissões que podem variar por vendedores, clientes, produtos. Seu objetivo é controlar as vendas e pagamentos de todos os vendedores, bem como agilizar a gestão financeira.

- [Cadastro de Comissões](#)
- [Cadastro de Comissão por grupo de produtos](#)

Cadastro de Comissões

1. Objetivo

Esse documento tem por finalidade o detalhamento do cadastro de comissões.

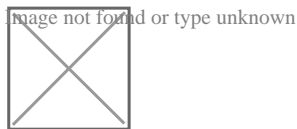
O que é o cadastro de comissões?

Cadastro de Comissão de Vendedor possibilita a criação de comissões permanentes, bem como comissões que podem variar por vendedores, clientes, produtos.

Seu objetivo é controlar as vendas e pagamentos de todos os vendedores, bem como agilizar a gestão financeira.

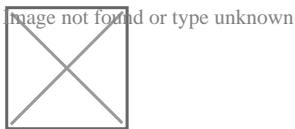
2. Conteúdo

Para abrir o módulo do cadastro de comissões temos que acessar o menu **Fornecedores** - Cadastro - Comissões



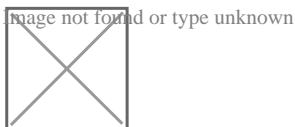
Para criar um novo cadastro de comissões devem ser seguidos os seguintes passos:

- Clicar em novo;
- Preencher descrição;
- Preencher o montante vendido: **E-vendido pela empresa** (Todas as vendas realizadas pela empresa serão contabilizadas nessa opção de cadastro) ou **V-vendido pelo vendedor** (Serão calculadas as comissões específicas de cada vendedor);
- Definir o percentual sobre o montante das vendas;
- Preencher alíquota de comissão:

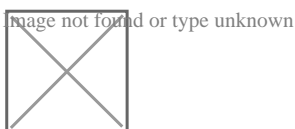


Onde:

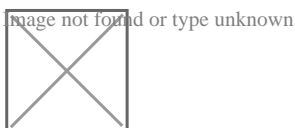
V-Cadastro de vendedor: Deverá ser informado uma alíquota no cadastro do **Fornecedor / Vendedor** - aba Dados do vendedor - campos “comissão” e percentual de comissão”, conforme imagem abaixo:



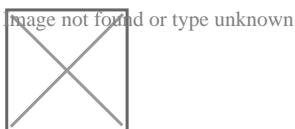
C-Cadastro de clientes: Deve ser informada uma alíquota fixa por cliente no cadastro do mesmo, Cliente - aba Dados de venda, campo “percentual de comissão”.



D-Variável: Se for escolhida esta opção ,será possível informar uma variação de comissões de acordo com o tipo de variação escolhida. As variações de comissões poderão ser definidas no campo em destaque na imagem abaixo:



Existem diversos tipos de variações conforme apresentamos na imagem abaixo:



Tipos de variação:

Desconto e Percentual: Nesta opção devemos informar na “coluna maior que” e na “coluna menor que” um limite de desconto. Na coluna comissão deve ser informado o percentual de cada limite de descontos.

Ex.: Se desconto for maior que 20 e menor que 30, na coluna comissão será informado 5%.

Quantidade e Valor: Seguimos a mesma lógica de informar na “coluna maior que” e na “coluna menor que” um limite de quantidade.

Valor da venda e Percentual: a mesma lógica de informar na “coluna maior que” e na “coluna menor que” um limite de valor e o percentual de comissão.

Total de vendas e Percentual: a mesma lógica de informar na “coluna maior que” e na “coluna menor que” um limite de total de vendas e percentual de comissão.

Meta e Percentual por Faixa: a mesma lógica de informar na “coluna maior que” e na “coluna menor que” um limite de metas e percentual de comissão.

Utilizar Markup: Este não é mais utilizado pelo sistema.

P-Cadastro de Produto: Caso utilize esta opção, deve ser informado o percentual de comissão no cadastro de produto.

Image not found or type unknown



I-Item da venda: Nesta opção é possível informar o percentual da comissão diretamente no momento da venda ao inserir o produto.

• **Campo Pagamento:** Neste campo temos as seguintes opções:

A vista - O pagamento da comissão é realizado próximo ao dia da venda;

Parcelado - A comissão será paga ao vendedor em vezes (parcelas);

Pelos Pagamentos do cliente - O vendedor só receberá sua comissão quando o cliente efetuar o pagamento da compra,

Faixa pelos Pagamentos do Cliente - O vendedor receberá suas comissões de acordo com as faixas cadastradas e também pelos pagamentos dos clientes.

- **Valor Pagamento:** Este campo possui as seguintes opções:

Líquido - A comissão será paga descontando os custos do produto;

Bruto - A comissão será paga sobre o valor final do produto,

Sem Impostos 1º Parcela - Não será usado.

- **Comissões sobre Serviços:** Neste campo podemos definir se a comissão do vendedor contabilizará serviços realizados por este mesmo vendedor.
- **Prioriza Alíquota manual:** Opção "Sim", permite que o vendedor altere o percentual de comissão no ato da venda. Opção "Não", o vendedor não poderá alterar a comissão no ato da venda e priorizará os cadastros de comissões realizados.

Cadastro de Comissão por grupo de produtos

1. Objetivo

Esse documento tem por finalidade o detalhamento do cadastro de comissões por grupos de produtos.

As comissões cadastradas nos grupos dos produtos podem variar, pois há duas formas de comissão, a da primeira venda de algum produto para determinado cliente, e a comissão permanente do vendedor.,

2. Conteúdo

Para que a comissão pelos grupos funcione em sua totalidade é preciso realizar alguns procedimentos.

Com o CyberControl ligado, vá no cadastro do grupo em menu - Produtos - Cadastro - Grupos

Clique com botão direito do mouse, vai aparecer uma lista de opções, clicar em objeto CyberDeveloper.

[image-1606246669044.png](#)

Image not found or type unknown

Escolher a opção Caixa de Edição de dados.

Aba objeto de dados.

Tabela: Cadastro de Grupos

Campo: % Comiss. 1º venda

[image-1606247133423.png](#)

Image not found or type unknown

Clique em OK, e saia da tela.

Ao entrar novamente na tela de cadastro de grupos posicione o campo na tela.

Na mesma tela do cyberdeveloper na opção texto, insira o nome que vai ficar na tela, no caso Comissão 1º venda.

A tela ficará assim:

[image-1606247690863.png](#)

Image not found or type unknown

Os campos que usaremos para cadastrar a % de comissão são:

COMISSAOPRIMVENDA e Comissao.

No campo Com. 1º Venda, será cadastrada a comissão que será utilizada na primeira venda, ou seja deverá ser emitida a nota fiscal para que a comissão valide.

No campo Comissão deverá ser cadastrado a % de comissão permanente do vendedor.

[image-1606248646565.png](#)

Image not found or type unknown

em Menu - fornecedores - cadastros - Comissões, cadastrar o tipo da comissão referente ao grupo de produtos.

O tipo de variação deve ser **G-Cadastro do Grupo.**

[image-1606248786382.png](#)

Image not found or type unknown

Entrar no cadastro do vendedor e vincular a comissão na aba Dados do vendedor, campo

Comissão.

[image-1606249012741.png](#)

Image not found or type unknown

No pedido de vendas é possível verificar se a comissão que irá calcular é a da primeira venda ou a normal.

No pedido de vendas atentar para os campos, vendedor, produto e comissão. Pois para que a comissão calcule corretamente, deve-se incluir o vendedor que tenha a comissão cadastrada, o produto que tenha grupo com comissão e se a comissão que o sistema irá trazer é a do campo Com. 1º Venda ou Comissão.

[image-1606249500769.png](#)

Image not found or type unknown

[image-1606249608258.png](#)

Image not found or type unknown