



Vendedores - Comissões

8.40

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| INTRODUÇÃO | 3 |
| CONFIGURAÇÃO | 4 |
| 1 - Criação de vendedores | 4 |
| 2 - Associação de vendedores a clientes | 5 |
| 3 - Configuração de documentos | 5 |
| 4 - Configuração de cálculos de comissões | 6 |
| 5 - Comissões por tipo de artigo | 9 |
| 5.1 - Classificação por tipos de artigo | 9 |
| 5.2 - Classificação por níveis de vendedores | 9 |
| 5.3 - Classificação por objetivos de vendas | 10 |
| 5.4 - Associação da classificação aos artigos | 11 |
| UTILIZAÇÃO | 12 |
| 1 - Elaboração de documentos | 12 |
| 2 - Elaboração de contas correntes | 12 |
| 3 - Cálculo de comissões | 12 |
| 4 - Listagens de comissões | 14 |
| 5 - Análises de vendedores | 15 |
| ALTERAÇÕES | 16 |

INTRODUÇÃO


O módulo de vendedores destina-se a todas as empresas que remunerem os seus vendedores através de sistemas comissionais. Através desta ferramenta, o processamento de valores de comissões e controlo de comissões pagas e a pagar é tratado através de rotinas automáticas, exigindo muito menos recursos, com menor risco de falha humana e redução dos custos operacionais.

A gestão de vendedores permite o cálculo de comissões numa empresa, através da combinação de algumas regras de negócio, como sejam:

- Cálculo em função de valores vendidos ou valores pagos;
- Sobre artigos;
- Por objetivos;
- Por níveis hierárquicos.

CONFIGURAÇÃO

1 - Criação de vendedores

A criação de vendedores é efetuada na opção 'Gestão Comercial -> Terceiros -> Vendedores -> Registo de Vendedores'. Para inserir um vendedor, deve-se usar o botão  ou inserir um número de vendedor.

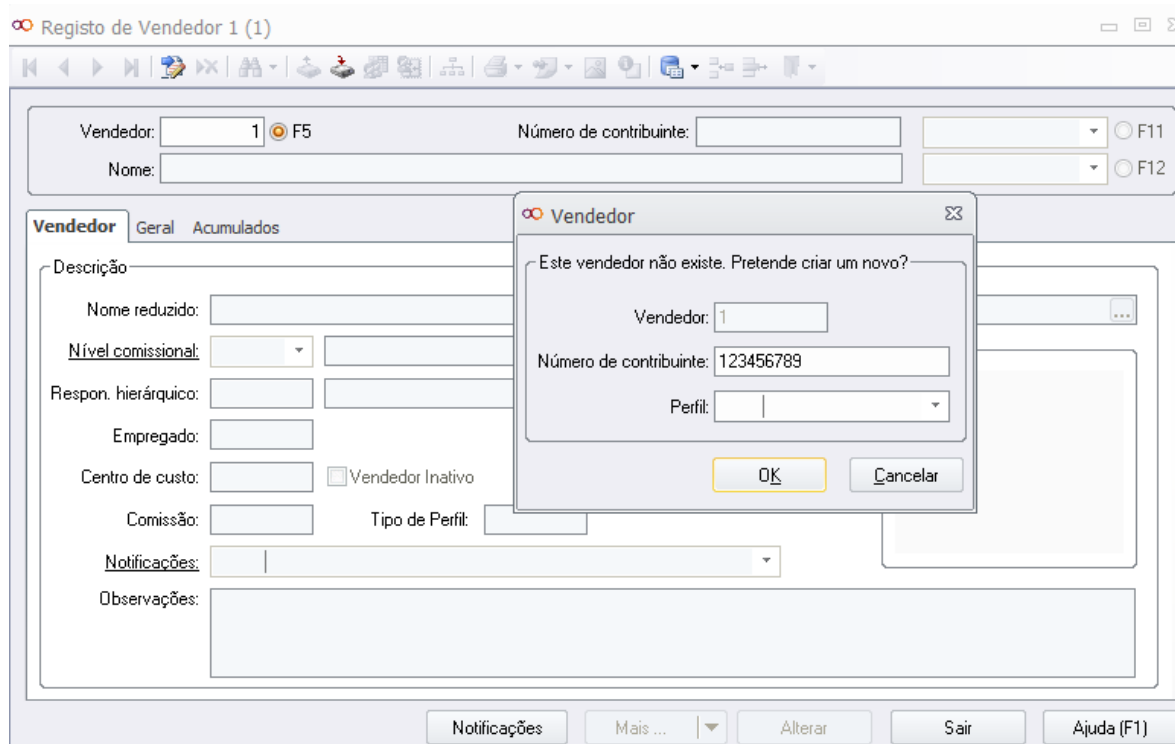


Imagem 1 - Inserção de vendedores.

É solicitado também o NIF do vendedor para que os seus dados sejam herdados, caso já esteja registado na base de dados de terceiros. Se este não estiver, é necessário colocar a restante informação geral (nome, morada, localidade, telefone, etc.).

Ao colocar uma percentagem de comissão fixa, esta irá prevalecer sobre qualquer outra indicação que venha a ser associada ao vendedor, ou seja, quando é fixada desta forma uma comissão, qualquer outra indicação referente ao nível de comissões, será ignorada pelo ARTSOFT.

2 - Associação de vendedores a clientes

Para que seja assumido o vendedor associado ao cliente na elaboração de novos documentos, e para evitar esquecimentos, aconselha-se a associação no registo do terceiro do vendedor respetivo. No registo do cliente, no separador 'Terceiro', no campo 'vendedor', pode ser colocado o vendedor associado ao cliente, podendo ser utilizada a tecla '+' para consultar os vendedores existentes.

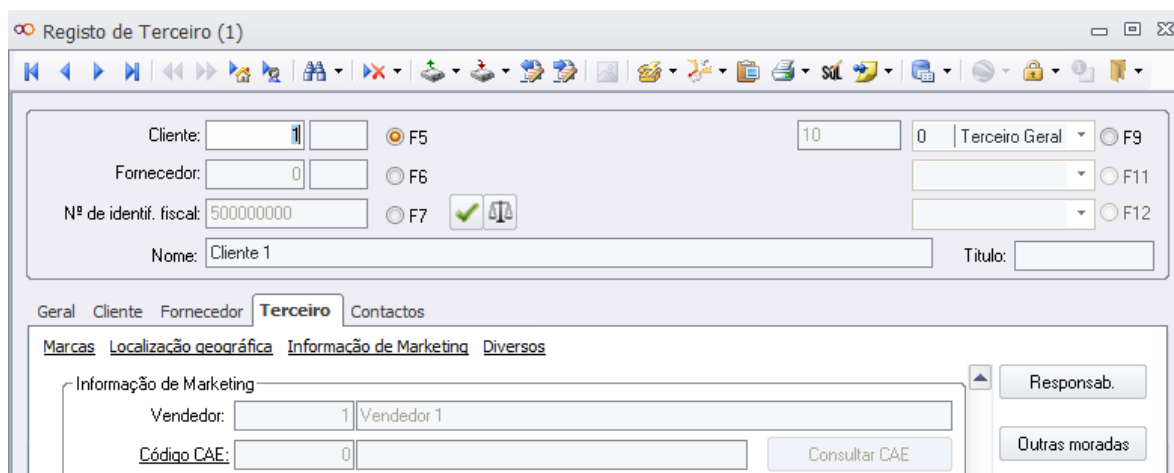


Imagem 2 - Associação de vendedor no registo de cliente.

3 - Configuração de documentos

A empresa pode decidir que determinados documentos não entram para o cálculo de comissões. Sendo assim é necessário indicar que documentos entram para este cálculo.

Em 'Configurações -> Tabelas da Gestão Comercial -> Documentos - Documentos e Encomendas', editar os documentos e no separador 'Específicos' indicar que calculam comissões.

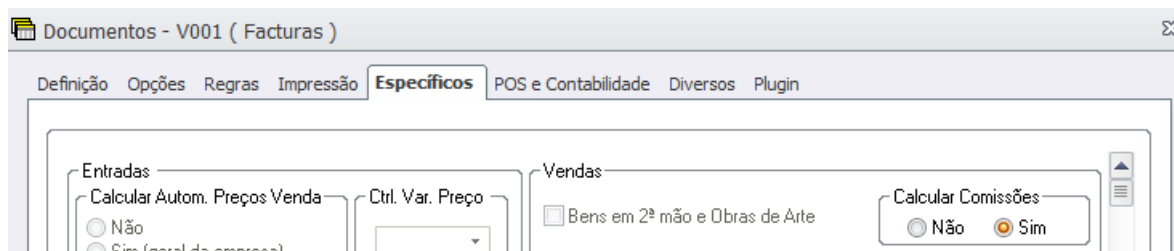


Imagem 3 - Configuração de documentos - ativação da regra de cálculo de comissões.

4 - Configuração de cálculos de comissões

Para configurar a forma de cálculo de comissões é necessário aceder a ‘Configurações -> Tabelas da Gestão Comercial -> Comissões’.

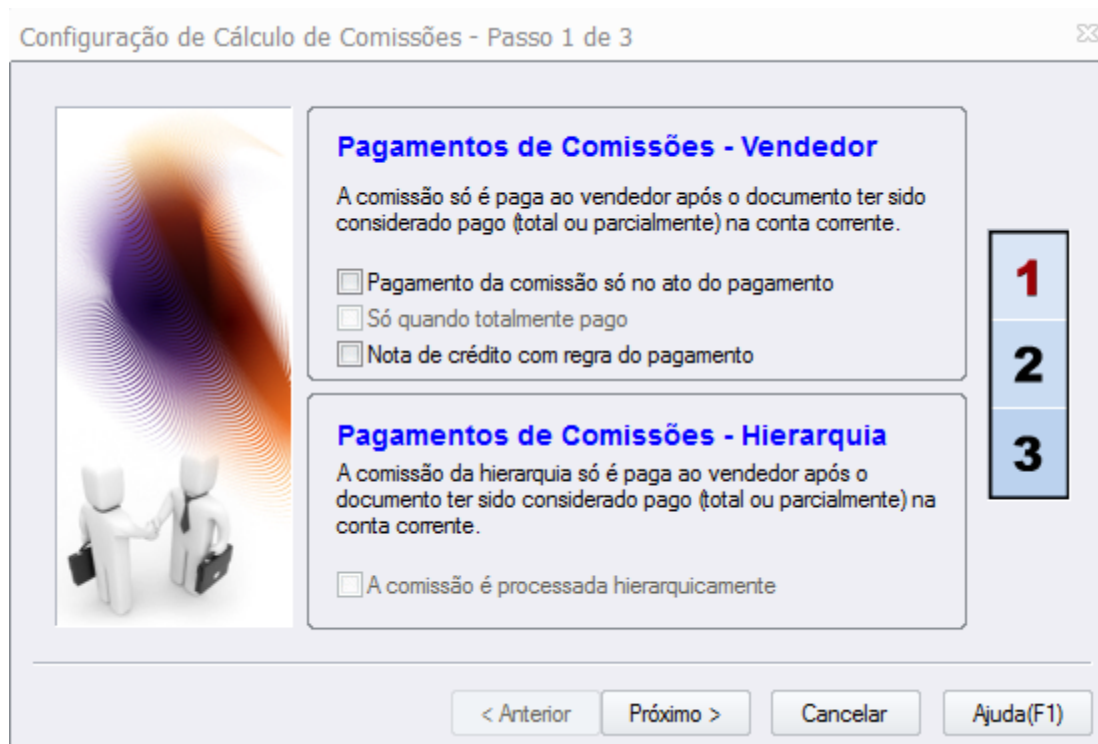


Imagem 4 - Configuração de cálculo de comissões - passo 1.


No passo 1 selecciona-se a regra de cálculo de comissões a aplicar:

- Se for escolhida a opção ‘pagamento da comissão só no ato do pagamento’, significa que os vendedores só irão receber as comissões devidas quando os documentos estiverem pagos;
- Como subregra desta opção, pode-se escolher que as comissões só são pagas ‘só quando (o documento estiver) totalmente pago’, o que significa que no caso do pagamento parcial do documento, o vendedor continua a não receber a comissão;
- Nota de crédito com regra de pagamento - por omissão as notas de crédito são encaradas como um pagamento de documentos e aparecem logo a abater ao total a pagar aos vendedores. Caso se ative esta opção, as notas de crédito só são marcadas para abater manualmente pelo utilizador;
- Pagamentos de comissões - hierarquia - a comissão só é paga hierarquicamente quando o vendedor receber, aplicável quando se ativa o cálculo de comissões só no ato do pagamento.

Caso estas opções acima não sejam marcadas, as comissões são calculadas tendo como base a elaboração do documento associado aos utilizadores.

No passo 2 são definidas as opções sobre as comissões manuais e as penalizações.

Configuração de Cálculo de Comissões - Passo 2 de 3



Objetivos

As comissões colocadas manualmente entram para o cálculo do objetivo. ☐

Penalizações

Após a data de vencimento do documento podem ocorrer penalizações diferentes, conforme o número de dias em atraso.

| Dias atraso (até) | % penalização |
|-------------------|---------------|
| 15 | 1.00 |
| 30 | 50.00 |
| 60 | 100.00 |
| 0 | 0.00 |
| 0 | 0.00 |
| 0 | 0.00 |

1

2

3

< Anterior

Próximo >

Cancelar

Ajuda(F1)

Imagem 5 - Configuração de cálculo de comissões - passo 2.

No caso das comissões manuais, é possível dar uma comissão manual no documento diferente da que está estabelecida nas regras. Caso esta opção seja ativada, mesmo que a comissão seja dada manualmente e pontualmente, continuará a contar para os objetivos de vendas.

Em relação à opção de penalizações, só faz sentido caso a regra seja 'Cálculo da comissão só no ato do pagamento'. Serve para penalizar o valor das comissões a receber pelo vendedor, caso o cliente pague fora da data de vencimento do documento, tendo diversos escalões de penalização por dias em atraso a partir da data do vencimento.

No passo 3 é definido o dia de cálculo das comissões.



Imagem 6 - Configuração de cálculo de comissões - passo 3.

No caso de identificarem o dia 31 para cálculo de comissões, este será sempre efetuado desde o dia 1 do mês até ao último dia do mês. No caso de identificarem o dia 15 para dia de cálculo de comissões, este será sempre efetuado desde o dia 16 do mês anterior até ao dia 15 do mês atual.

Significa que:

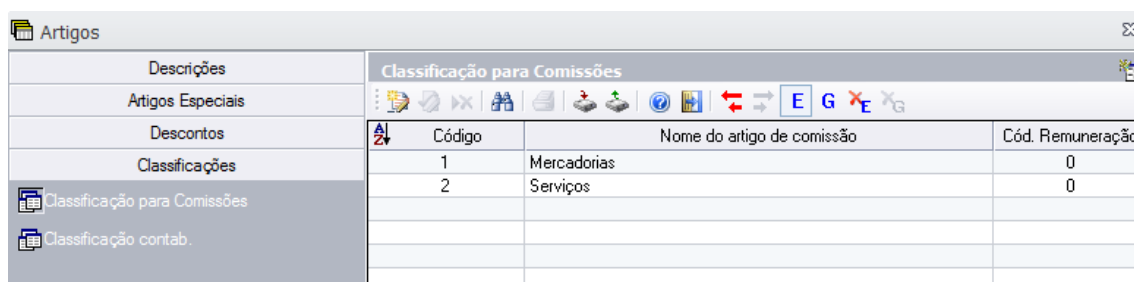
- Antes de efetuar a reabertura de ano, terão de calcular comissões desde o dia 15 até ao dia 31 de dezembro;
- Na reabertura de ano, devem efetuar a reabertura de comissões;
- Em 15 de janeiro, devem calcular as comissões normalmente.

5 - Comissões por tipo de artigo

Para o cálculo de comissões por tipos de artigo é necessário criar uma tipificação do tipo de artigo, bem como uma classificação para o tipo de vendedor (no mínimo uma).

5.1 - Classificação por tipos de artigo

Na tabela de classificação para comissões de artigos (em 'Configurações -> Tabelas da G.Comercial -> Artigos -> Classificações'), devem-se definir os tipos de artigo para comissões.



| Artigos | | Classificação para Comissões | | |
|------------|----------------------------|------------------------------|------------------------------|--|
| Descrições | Artigos Especiais | Descostos | Classificações | |
| | | | Classificação para Comissões | |
| | | | Classificação contab. | |
| Código | Nome do artigo de comissão | Cód. Remuneração | | |
| 1 | Mercadorias | 0 | | |
| 2 | Serviços | 0 | | |
| | | | | |
| | | | | |

Imagem 7 - Configuração de artigos para cálculo de comissões.

5.2 - Classificação por níveis de vendedores

Na tabela de níveis de vendedores (em 'Configurações -> Tabelas da G.Comercial -> Terceiros -> Vendedores'), deve-se definir pelo menos um nível de vendedor.



| Terceiros | | Níveis Vendedores | |
|------------|------------|-------------------|--------------------|
| Documentos | Vendedores | Níveis Vendedores | Objetivo de Vendas |
| | | Nível | Descrição |
| | | 1 | Vendedor |
| | | | |
| | | | |

Imagem 8 - Configuração de níveis de vendedores para cálculo de comissões.

Após a criação do nível de vendedor deve associá-lo ao registo de vendedor.

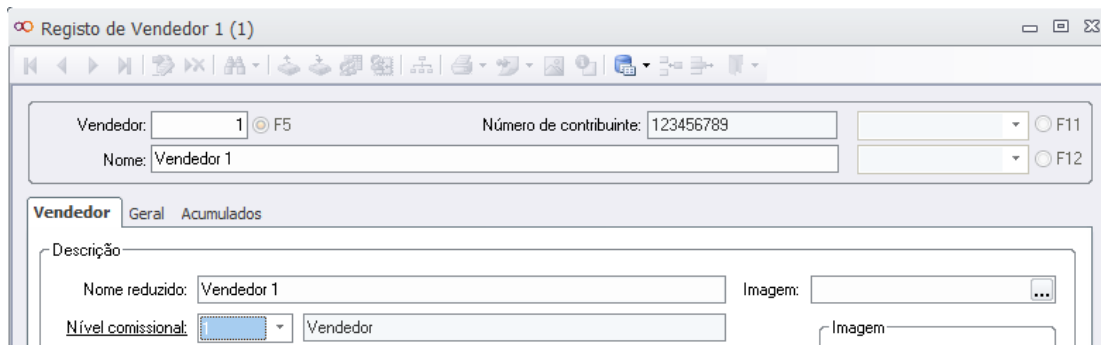
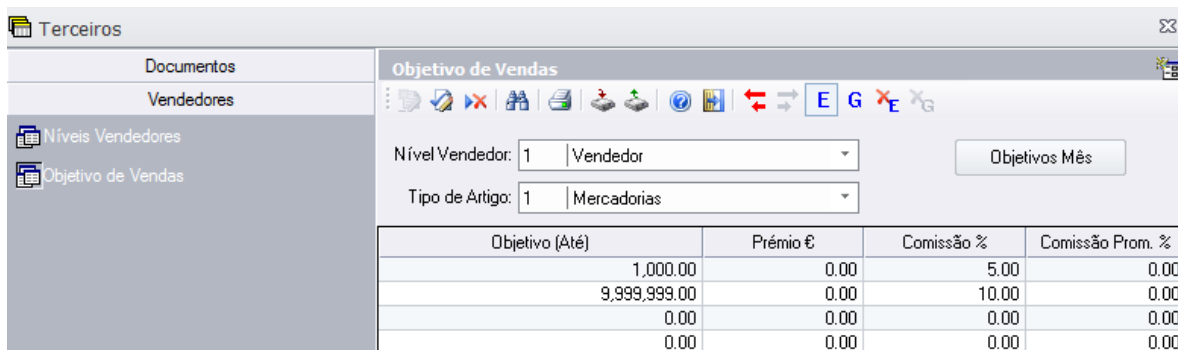


Imagem 9 - Associação do nível comissional no registo de vendedor.

5.3 - Classificação por objetivos de vendas

Para definir os objetivos por nível de vendedor e por tipo de artigo, com escalões de objetivos, deve-se ir à tabela de 'Objetivos de vendas' localizada em 'Configurações -> Tabelas da G.Comercial -> Terceiros -> Vendedores'.



| Objetivo (Até) | Prémio € | Comissão % | Comissão Prom. % |
|----------------|----------|------------|------------------|
| 1.000.00 | 0.00 | 5.00 | 0.00 |
| 9.999.999.00 | 0.00 | 10.00 | 0.00 |
| 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

Imagem 10 - Configuração dos objetivos de vendas por nível de vendedor ou por tipo de artigo.

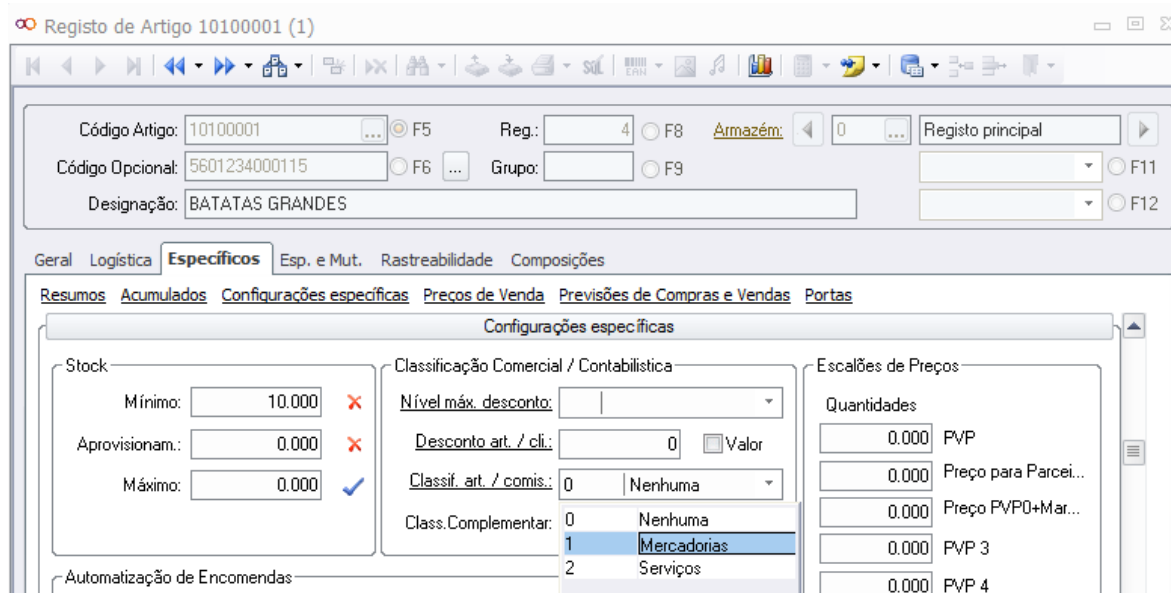
Para cada um dos níveis de vendedor e tipo de artigo, pode-se definir:

- **Objetivo** - valor até ao qual irá ser aplicada a comissão ou prémio (irá respeitar os acumulados de vendas de cada vendedor);
- **Prémio** - valor em euros de prémio por ter atingido o objetivo;
- **Comissão** - % de comissão a ser aplicada em cada um dos objetivos;
- **Comissão Prom.** - % de comissão a ser aplicada em cada um dos objetivos, se a venda incidir sobre documentos em promoção.

A opção 'Objetivos Mês' serve para definir os objetivos a alcançar mensalmente (os valores aqui definidos serão utilizados na análise de vendedores).

5.4 - Associação da classificação aos artigos

Para que os artigos entrem para o cálculo das comissões, deve ser ativado, no separador ‘Específicos’, qual o tipo de artigo para comissões.



Registo de Artigo 10100001 (1)

Código Artigo: 10100001 F5 Reg.: 4 F8 Armazém: 0 Registo principal

Código Opcional: 5601234000115 F6 Grupo: F9

Designação: BATATAS GRANDES

Geral Logística **Específicos** Esp. e Mut. Rastreabilidade Composições

Resumos Acumulados Configurações específicas Precos de Venda Previsões de Compras e Vendas Portas

Configurações específicas

Stock

Mínimo: 10.000 X

Aprovisionam.: 0.000 X

Máximo: 0.000 ✓

Classificação Comercial / Contabilística

Nível máx. desconto:

Desconto art. / cli.: 0 Valor

Classif. art. / comis.: 0 Nenhuma

Class. Complementar:

0 Nenhuma

1 **Mercadorias**

2 Serviços

Escalões de Preços

Quantidades

0.000 PVP

0.000 Preço para Parcei...

0.000 Preço PVP0+Mar...

0.000 PVP 3

0.000 PVP 4

Automatização de Encomendas

Imagem 11 - Associação no registo de artigo da classificação para comissões.

UTILIZAÇÃO

1 - Elaboração de documentos

Desde que os documentos estejam configurados para cálculo de comissões, e o vendedor esteja colocado no documento, os documentos irão entrar para o cálculo de comissões.

2 - Elaboração de contas correntes

Se o critério para pagamento das comissões for o documento já estar parcialmente pago ou totalmente pago, então o relacionamento dos documentos na conta corrente é fundamental para o cálculo das comissões. Atenção que basta o documento estar relacionado para ser considerado pago, mesmo que tenha sido pago por cheque pré-datado ou outro tipo de documento.

3 - Cálculo de comissões

Para efetuar o cálculo de comissões é necessário aceder à opção de Cálculo de Comissões (em 'Gestão Comercial -> Terceiros -> Vendedores -> Cálculo de comissões').

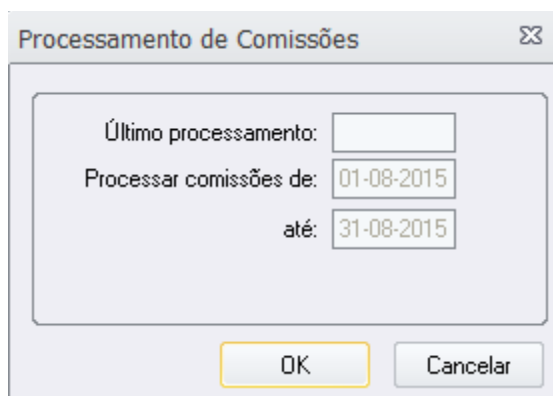


Imagem 12 - Cálculo de comissões.

Após o cálculo, surgirá um quadro com os lançamentos dos documentos e os cálculos efetuados para as comissões. Ao confirmar, está a confirmar o pagamento das comissões aos vendedores.

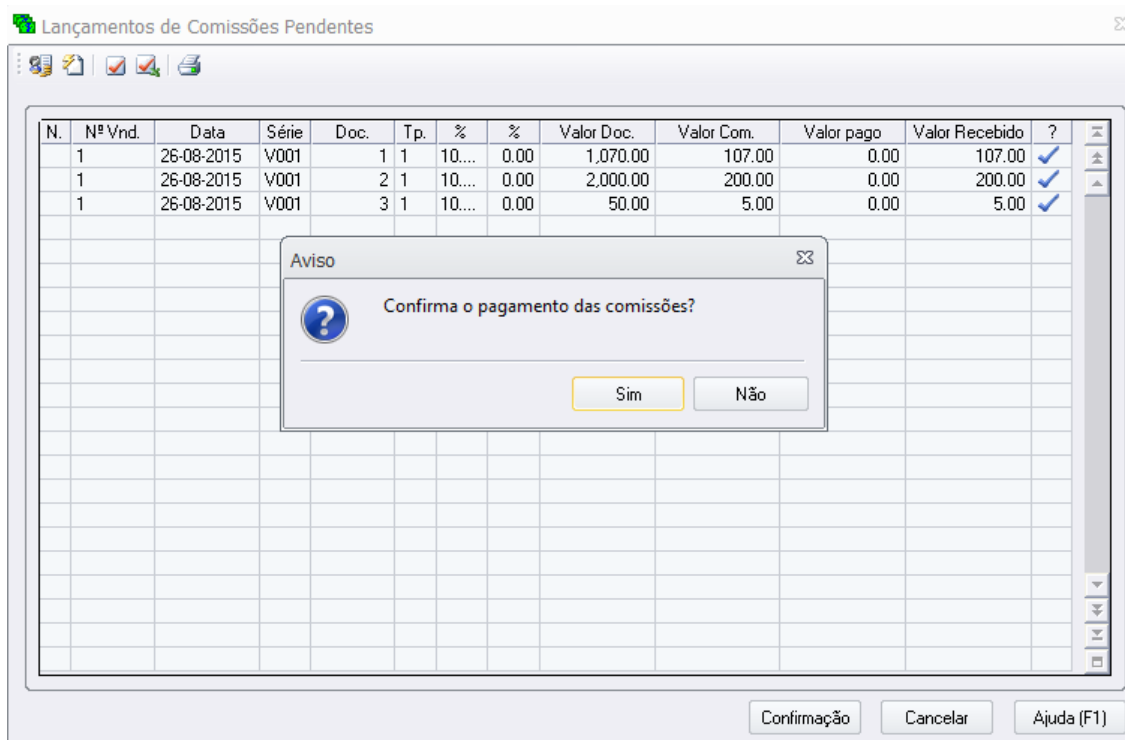


Imagem 13 - Quadro de cálculo de comissões.

Para consultar as comissões pagas pode escolher a opção 'Pagamento de comissões', em 'Gestão Comercial -> Terceiros -> Vendedores'. Pode também tirar listagens com filtros por vendedor.

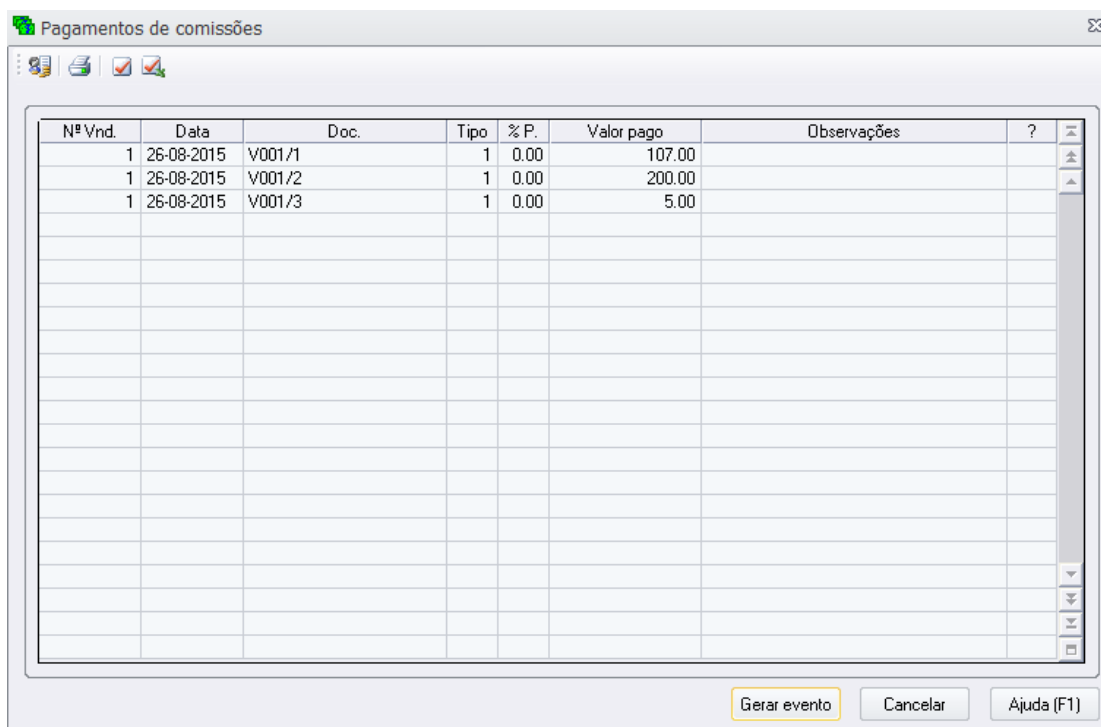


Imagem 14 - Quadro de pagamento de comissões.

Na opção 'Lançamentos pendentes', em 'Gestão Comercial -> Terceiros -> Vendedores' visualizará a janela de 'Lançamentos de Comissões Pendentes'. Nesta grelha, o ARTSOFT mostra todos os lançamentos de comissões que se encontram pendentes por vendedor. Para processar as comissões marque as linhas desejadas com um visto e clique em 'OK'.

Nota: As comissões pendentes só vão aparecer na grelha quando se efetuar o cálculo de comissões.

Para anular processamentos de comissões é necessário seleccionar a opção de menu 'Anular Processamento' ('Gestão Comercial -> Terceiros -> Vendedores'). Nesta janela insira o intervalo de datas das comissões cujo processamento pretende anular (pode optar por ativar a opção 'Anular todas as comissões').

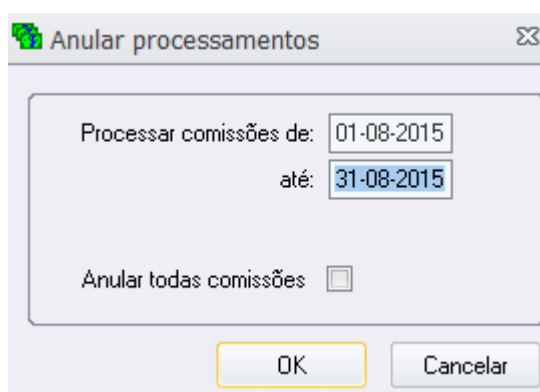


Imagem 15 - Cálculo de comissões.

Após a anulação dos processamentos de comissões, os documentos que se encontram no intervalo de datas selecionado ficam, novamente, pendentes para comissão. Para uma nova comissão de vendedor, deve voltar a processá-las na janela de 'Cálculo de Comissões'.

4 - Listagens de comissões

Após efetuar a rotina de cálculo de comissões, o utilizador pode imprimir relatórios para uma análise do estado das comissões por vendedor, como por exemplo listagens de:

- Lançamentos de comissões pendentes - Tem o objetivo de verificar qual será o valor a pagar a um vendedor num dado período;
- Pagamento de comissões - Nesta listagem pode verificar as comissões efetivamente pagas a cada vendedor, num dado período;
- Lançamento de comissões - Neste relatório pode comparar o valor calculado de cada comissão com o valor pago a cada vendedor.

5 - Análises de vendedores

A análise de vendedores permite uma análise das vendas mensais ou por trimestre e comparar com os objetivos mensais definidos na configuração das comissões.

Para aceder à 'Análise de Vendedores' selecione a opção com o mesmo nome no menu 'Vendedores' ('Gestão Comercial -> Terceiros -> Vendedores -> Análise de Vendedores').

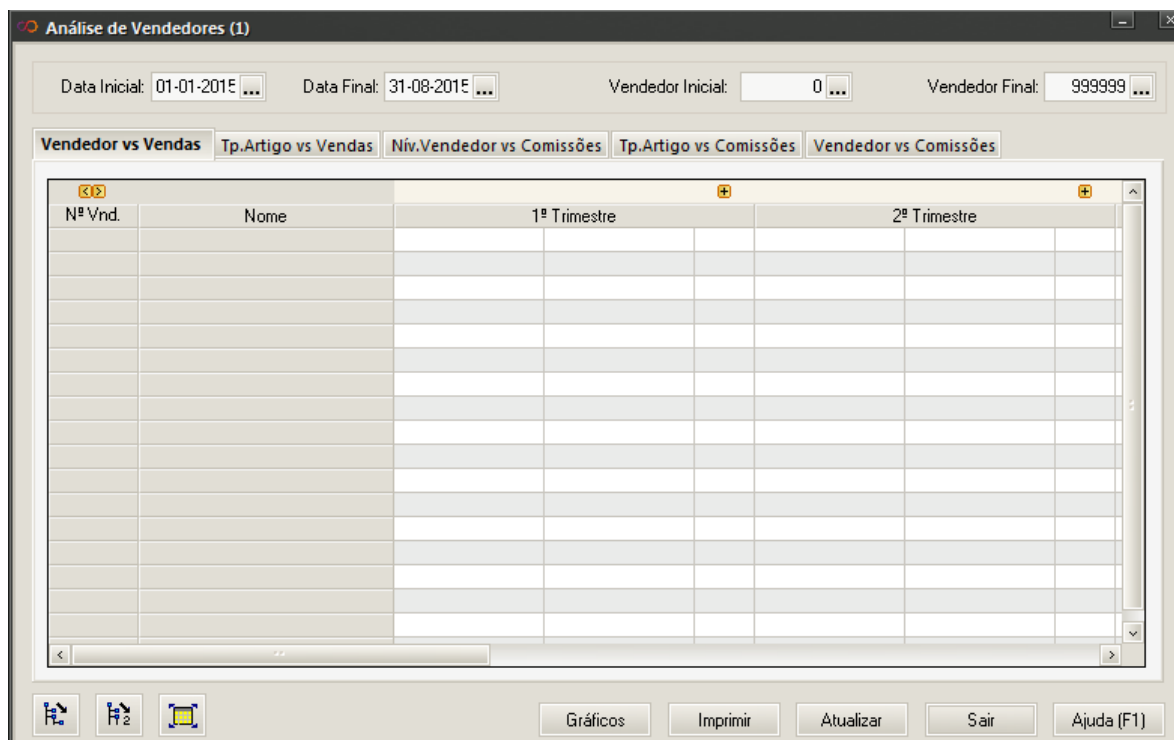


Imagem 16 - Cálculo de comissões.

A análise de vendedores está organizada por separadores:

1. Vendedor vs Vendas - São apresentados os valores das vendas, por vendedor. Se expandir as ramificações, é possível visualizar, também, os valores vendidos para cada tipo de artigo;
2. Artigo vs Vendas - Visualiza os valores das vendas por tipo de artigo. Expandindo as ramificações, é também possível analisar os valores vendidos por cada nível de vendedor e os vendedores correspondentes;
3. Nível Vendedor vs Comissões - Neste separador pode verificar os valores das comissões calculadas por nível de vendedor. Também pode visualizar os valores calculados por tipo de artigos por vendedor. Os valores apresentados na janela são apurados pelo cálculo de comissões e são referentes às comissões calculadas até à data do último cálculo no intervalo

selecionado. Nas empresas em que o dia de processamento de comissões não coincide com o último dia do mês, o valor apresentado pelo ARTSOFT será parcial, totalizados após calcular o período subsequente;

4. Tipo de Artigo vs Comissões - Os valores das comissões são calculados por tipo de artigo. É possível, também, analisar os valores calculados por nível de vendedor e respetivos vendedores. Os valores apresentados na janela são apurados pelo cálculo de comissões e são referentes às comissões calculadas até à data do último cálculo no intervalo selecionado;
5. Vendedor vs Comissões - Os valores das comissões são calculados por vendedor. Expandindo as ramificações, é possível, também, visualizar os valores calculados para cada tipo de artigo.

ALTERAÇÕES

| Numero | Data | Descrição | Responsável |
|--------|------------|-----------------|-------------------|
| 1 | 04-04-2017 | Versão original | Ricardo Rodrigues |
| 2 | 19-02-2019 | Revisão geral | Paulo Belo |