

# Comissões Avançadas

O módulo **Comissões Avançadas** permite o cálculo de comissões diferenciadas com várias possibilidades de filtros e configurações sobre os valores das vendas ou dos recebimentos de contas geradas das saídas.

Este módulo está disponível somente para as versões **Corporate** e **Corporate Plus**.

**Atenção:** As vendas de serviços não serão consideradas para o módulo Comissões Avançadas.

## Configurações de Metas

Nesta tela cadastre os percentuais das metas que serão utilizados posteriormente no cadastro de comissões por vendedor, filial e/ou gerente, para que o sistema faça o cálculo das comissões.

**Para abrir esta tela:**

- Selecione o módulo **Outros / Comissões**;
- Clique no menu, na opção **Cadastros / Configurações de metas**.

### Como cadastrar a Meta:

#### Configuração

Neste campo digite o nome para configuração da meta. Essa identificação será utilizada posteriormente nas telas de **Metas por Vendedor**, **Metas por Filial** e **Metas por Gerente**. Caso utilize percentuais diferentes de comissão terá que cadastrar para cada percentual uma configuração de metas.


**Exemplo:** O nome da configuração pode ser o nome do mês vigente, o nome de um departamento, entre outros.


#### Vendas entre


Neste campo informe a faixa dos valores de vendas que serão considerados para o percentual definido.


#### % Comissão

Neste campo digite o percentual de comissão que será considerado para essa faixa de valor.

 **Para adicionar a configuração de meta:**

- Informe o nome da configuração;
- Informe os valores inicial e final;
- Informe também o percentual de comissão que deseja;
- Em seguida, clique no botão .

 **Para apagar uma configuração:**

- Clique sobre a linha que deseja apagar;
- Em seguida, clique no botão .

#### Gravar (F2)

Clique nesse botão para gravar a configuração.

## Metas por Vendedor

Nesta tela selecione a configuração de metas de cada vendedor para calcular a comissão sobre as saídas. Pode-se calcular por filial, vendedor 1, vendedor 2 e comissionados.

**Atenção:** Serão desconsideradas as comissões cadastradas no cadastro de **Funcionário, Configuração da tabela de preço** e tela de **Saídas**. O cálculo será feito somente com os percentuais que foram cadastrados na tela de **Configuração de Metas**.

**Para abrir esta tela:**

- Selecione o módulo **Outros / Comissões**;
- No menu clique na opção **Cadastrros / Metas por Vendedor**.

## Metas por Filial

Nesta tela defina qual configuração de meta que será utilizada para cada filial. Na aba **Vendedor** informe os vendedores / comissionados que pertencem ao quadro de funcionários da filial para o cálculo de comissão. A soma total das vendas feitas pelos vendedores / comissionados define a meta atingida na filial.

**Para abrir esta tela:**

- Selecione o módulo **Outros / Comissões**;
- No menu clique na opção **Cadastrros / Metas por Filial**.

**Exemplo**

A comissão será calculada sobre o valor total das vendas da filial. A comissão dos vendedores serão calculadas com os percentuais informados na tela de **Configuração das Metas**.

## Metas por Gerente

Nesta tela defina qual configuração de meta que será utilizada para o Gerente. Na aba **Vendedores do Gerente** informe os vendedores que pertencem ao quadro de funcionários para cada gerente. A mesma será calculada sobre as vendas feitas por esses vendedores.

**Para abrir esta tela:**

- Selecione o módulo **Outros / Comissões**;
- No menu clique na opção **Cadastrros / Metas por Gerente**.

**Exemplo**

A comissão do Gerente será calculada sobre o valor total das vendas dos vendedores que pertencem a sua sessão / departamento, informados na aba **Vendedores por Gerente**. Caso tenha mais de um gerente na filial a comissão será calculada com o respectivo percentual cadastrado na tela **Configuração de Metas**.

# Calcular Comissão

Nessa tela poderá verificar o cálculo das comissões conforme cadastradas na configuração de metas.

A comissão será calculada somente para as movimentações do tipo **Vendas**, **Vendas de produtos Emprestados** e **Venda com Entrega Futura**, descontando o valor das **devoluções**. Essas comissões podem ser calculadas para vendedor, por filial e para gerente. Apenas serão consideradas vendas que tiveram o **estoque efetivado**.

## Atenção

- O **Relatório de Vendas** poderá ter comparado somente o valor total das vendas por período. Esse relatório não é agrupado por vendedor.
- O **Relatório de Comissões / Resumo por Vendedor**, poderá ser comparado, caso a opção **Imprimir também operações sem comissão** estiver marcada.

**Para abrir esta tela:**

- Selecione o módulo **Outros / Comissões**;
- Clique no menu na opção **Calcular Comissão**.

## Seleções

Nesta aba informe um nome para a configuração do cálculo de comissão.

### Filtros para Metas

Nesta aba selecione os filtros que serão considerados para o cálculo das metas da comissão.

- **Clientes**

Neste quadro adicione as classes de clientes que serão consideradas para esse cálculo. As classes são definidas no cadastro de **Cliente/Fornecedor**.

- **Produtos**

Neste quadro adicione as classificações dos produtos que deseja que sejam considerados para o cálculo da meta selecionada. Poderá classificar por classe, subclasse, grupo, família e os campos de pesquisas. Essas informações são definidas no cadastro de **Produtos**.

### Filtros para Comissão Avançada

Nesta aba poderá escolher qual opção deseja utilizar para o cálculo das metas:

- **Comissão será calculada pelas vendas**

Selecione essa opção para calcular a comissão sobre as vendas efetivadas na filial. Independente da forma de recebimento.

**Atenção:** Se utilizar o **Altera Totais** na tela de **Saídas**, o valor da comissão calculada pode ficar incorreto devido o cálculo da comissão ser feito por linha do produto e não considera o **Valor Final** da venda.

- **Comissão será calculada pelo recebimento**

Selecione essa opção para calcular a comissão baseada nas contas recebidas no período selecionado, geradas pelas saídas. Serão consideradas todas as saídas recebidas em qualquer forma de recebimento, **exceto as recebidas com crédito do cliente**.

## Atenção

- A opção **Não gerar conta recebida para recebimento à vista nas saídas**, no **Cadastro de Filiais**, **NÃO** pode estar marcada. Caso esta opção esteja marcada, as saídas com recebimentos à vista não serão encontradas.
- O sistema irá considerar as contas pela data de efetivação do recebimento.
- As comissões serão consideradas na filial em que a venda foi efetivada e não na filial que efetuou o recebimento.

- As contas renegociadas e cheques repassados não serão considerados para o cálculo da comissão.
- Para ser considerada, as contas recebidas não devem ultrapassar o limite de 3 níveis da conta original, ou seja, se essa conta for gerada de uma saída, posteriormente renegociada, trocada por um cheque e repassada para um fornecedor, não será mais considerada para o cálculo da comissão.
- Caso utilize o **Altera Totais** na tela de **Saídas**, o valor da comissão calculada pode ficar incorreto, sendo considerado para cálculo do percentual recebido, o valor total da soma das linhas dos produtos.
- O valor considerado como recebido será o valor da conta, e não o mostrado no **Valor Recebido**, onde poderá ter **Juros / Multa / Desconto**. Somente serão considerados descontos fornecidos no momento da venda.
- As devoluções serão consideradas na filial em que foram efetivadas, não existindo nenhuma relação direta com a filial em que a venda foi realizada.
- Será descontado integralmente o valor da comissão ao fazer a devolução de mercadoria. As devoluções serão consideradas no período selecionado para o cálculo da comissão.

### **Seleções**

Nesta aba selecione os filtros que serão considerados para o cálculo das comissões.

### **Clientes**

Neste quadro adicione as classes de clientes que serão consideradas para esse cálculo. As classes são definidas no cadastro de **Cliente / Fornecedor**.

### **Produtos**

Neste quadro adicione as classificações dos produtos que deseja que sejam considerados para o cálculo da comissão. Poderá classificar por classe, subclasse, grupo, família e os campos de pesquisas. Essas informações são definidas no cadastro de **Produtos**.

## **Comissão Diferenciada**

Nesta aba poderá adicionar valores / percentuais diferenciados por tabelas de preços, produtos, classes, fabricantes, entre outros.

### **Tabela de Preço / Produtos / Classes / Fabricantes / Outros**

Nestas abas poderá selecionar os dados que deseja considerar para o cálculo da comissão diferenciada. Nele pode ser selecionado o tipo do vendedor, o filtro e a forma que será calculada o valor da comissão.

#### **Podem ser utilizados os seguintes cálculos:**

- **Valor Fixo por Unidade Vendida**  
Ao selecionar essa opção será calculado um valor fixo para cada unidade do produto vendido.
- **Percentual do Valor Vendido**  
Ao selecionar essa opção será calculado sobre o valor total de venda, o percentual da comissão informado nessa tela.
- **Valor de comissão calculado no momento da venda**  
Ao selecionar essa opção serão considerados os percentuais de comissões configurados no cadastro de **Funcionário**, na **Configuração da Tabela de Preço**, se usar na tela de Saídas, a **Comissão Fixa**.
- **Percentual de comissão cadastrado para o funcionário.**  
Ao selecionar essa opção o cálculo da comissão será feito pelo percentual de comissão informado no cadastro de **Funcionários**.

### **Atenção**

- O cálculo da comissão obedecerá a ordem de lançamento das regras na grade. Se a primeira linha da grade atender o cálculo de comissão do produto vendido, o mesmo produto não será recalculado em outra regra, mesmo que também atenda as definições de outro filtro.

O cálculo da comissão é feito por cada linha de produto vendido. O valor final será a soma dos valores de todas as linhas. Pode ocorrer diferença de alguns centavos no valor final da soma, se comparado ao cálculo feito diretamente considerando o valor total das vendas. Isso se deve ao arredondamento do valor da comissão que é calculado para cada linha do produto.

### **Gravar (F2)**

Clique neste botão para gravar o filtro e os valores definidos para o cálculo da comissão. É obrigatório gravar a seleção criada para que possa calcular a comissão.

### **Prosseguir**

Clique nesse botão para que possa verificar a comissão calculada.

### **Calcular**

Informe as filiais e o período que será considerado para o cálculo da comissão.

Defina também se será considerado vendedor 1, vendedor 2 e / ou comissionado e qual configuração de meta será utilizada, se será por vendedor, por filial, por gerente ou então pelo cálculo da comissão avançada, considerando os dados lançados na aba **Comissão Diferenciada**.

### **Diferenciada.**

Após defini-las, clique no botão **Calcular**, para que possa verificar os dados das comissões calculadas.

Os cálculos serão mostrados em abas diferentes correspondente às opções e configurações selecionadas.

Os recebimentos que não geraram comissão, aparecerão na aba **Recebimento**, onde pode ser analisado e verificado para lançamento. Esses recebimentos podem ter sido lançados diretamente pela tela de **Lançamento de Contas a Receber**, de uma **Devolução de Mercadoria** gerada de uma **Troca Simplificada**, entre outros.

Nesse caso o sistema não calcula a comissão, caso necessário terá que ser feito manualmente.

Em todas as abas que mostram o cálculo da comissão, pode-se verificar os detalhes sobre as vendas que geraram comissões, para isso clique na coluna que contém (...).