

Cadastros de Comissões no ERP

A comissão de vendas é um tipo de incentivo pago aos vendedores/representantes, em que o time comercial recebe uma porcentagem de cada venda realizada na empresa. Essa estratégia tem o potencial de melhorar o desempenho da equipe, que fica mais animada para vender, uma vez que recebe a mais por isso no final do mês.

Como Cadastrar as Comissões no ERP:

Atualmente existem 5 locais onde podemos cadastrar a comissão, eles podem ser configurados simultaneamente, porém há uma hierarquia em que o Sistema Ema ERP respeitará ao ser configurado, da forma como está abaixo:

1. Tabela de Preço
2. Cadastro do Item
3. Cadastro do Grupo do Item
4. Cadastro do Vendedor/Representante
5. Cadastro da Filial

Onde primeiro será verificado se existe comissão na tabela de preço, caso não haja, será verificado se existe no item, e assim por diante.

Comissão por Tabela de preço

Em vendas -> cadastros -> Tabelas de Preço -> ao criarmos ou editarmos uma tabela, podemos informar um % base de comissão que será definido para todos os itens que já estiverem ou serão inseridos na tabela, também é possível definir um % único de comissão para cada item na tabela de preço através da aba itens.

Comissão por Item

Dentro do cadastro de cada Item é possível também adicionar um percentual de comissão, para que ao realizar as vendas, seja aplicado este valor ao vendedor ou representante:

Comissão por Grupo

Para vincular a comissão por grupo de produtos, podemos item em: Módulo de estoque -> Cadastros -> Grupos -> editar ou criar um novo grupo -> no campo % Comissão -> informar o valor desejado de comissão para o grupo.

Qualquer item vinculado com este grupo de produto, ao ser utilizado no processo de venda, deverá levar o % de comissão de seu grupo para o cálculo, desde que a hierarquia de cálculo da comissão

citada anteriormente seja respeitada.

Comissão por Vendedor/Representante

Para configurar a comissão por vendedor ou representante, devemos ir em: vendas -> cadastros -> vendedores/representantes -> ao criar ou editar um vendedor/representante -> na aba comissão -> podemos configurar o % de comissão do vendedor, além de configurar quando a comissão será liberada.

Comissão por Filial

Em configurações -> cadastros -> Matriz/filial -> botão direito na filial selecionada -> valores padrões/venda -> % comissão -> informamos o valor da comissão padrão da filial.

Configurações Adicionais de Comissão

Além dos cadastros básicos de comissão, existem outras configurações importantes:

Status da Comissão

No cadastro do vendedor/representante, podemos definir quando a comissão será liberada:

- **Liberado:** A comissão é liberada imediatamente após a finalização da venda
- **Cobrança:** A comissão só é liberada após o recebimento do título correspondente
- **Conforme transação:** Segue a configuração definida na transação de venda

Penalizações e Acréscimos

É possível configurar penalizações ou acréscimos na comissão através de:

- Tabelas de preço (campo "- % Comissão")
- Televendas (que pode penalizar a comissão do vendedor)
- Descontos aplicados na venda

Preposto

O preposto é uma pessoa física ou jurídica que participou da venda sem ser funcionário direto da empresa. Pode ser configurado:

- No cadastro do cliente
- No cadastro do vendedor/representante
- Diretamente no processo de venda (se habilitado na transação)