

# Comissão sobre Vendas

Entenda em detalhes como funcionam os relatórios de comissão sobre vendas no sistema

- Sobre a Comissão de Vendas
- Comissão Manual
- Comissão parametrizada
- Relatório de Comissão

# Sobre a Comissão de Vendas

Comissão sobre vendas é uma forma de recompensa financeira muito utilizada pelas empresas e seu cálculo pode muitas vezes se tornar uma dor de cabeça para o gestor devido a complexidade em obter o percentual correto ou mesmo devido ao volume mensal de vendas.

Visando simplificar o processo o sistema oferece relatórios prontos com a comissão de cada vendedor calculada a distância de apenas um clique do mouse. Mas para que o sistema possa entregar esse relatório corretamente é necessário que as comissões sejam previamente parametrizadas ou então informadas manualmente em cada venda.

Para entender melhor como fazer isso temos dois artigos que explicam as diferentes formas de cálculo de comissão e em que situação cada uma se enquadra melhor.

Se na sua empresa você não tem critérios definidos sobre a comissão e quer escolher em cada venda quanto e se ela vai gerar um valor de comissão clique aqui e acesse a página sobre a Comissão Manual

Já se no seu caso o percentual que será definido possui parâmetros bem definidos sobre quando uma venda gera comissão você pode acessar o artigo sobre Comissão Parametrizada clicando aqui.

Independente da forma de comissão que você selecionar um ponto importante a ser destacado é que uma venda só gera comissão se o vendedor for informado no ato da venda.

# Comissão Manual

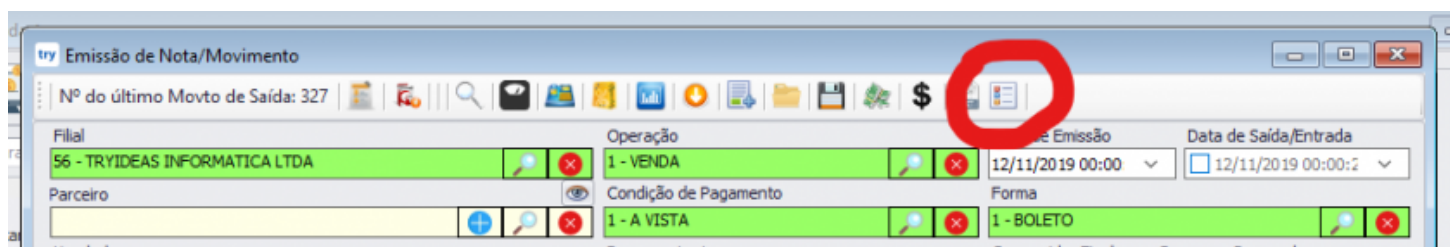
A comissão manual é a forma mais simples de se definir um percentual de comissão para o vendedor e para o representante que está definido na venda.

Em geral este modo de definição de comissão é recomendado nas seguintes situações:

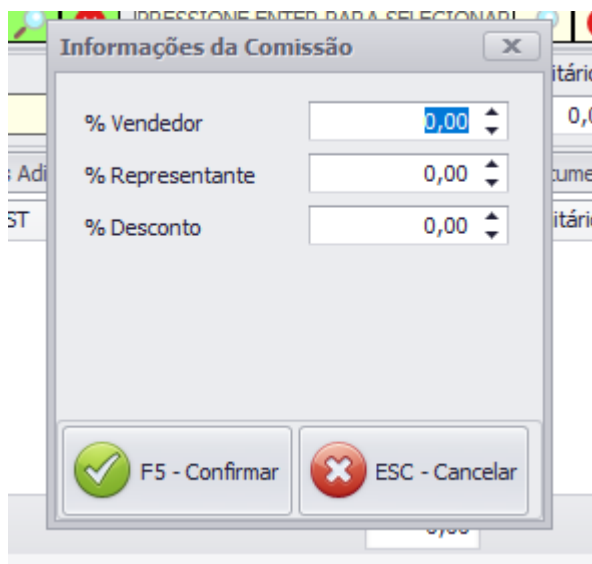
- O operador que lança a venda no sistema **não é o vendedor**. A razão para isso é que o lançamento dos percentuais de comissão é livre e pode ser definido qualquer percentual a cada venda que for realizada.
- O Percentual de comissão não tem um parâmetro em específico. Ou seja, o operador define a cada venda se uma comissão será gerada e qual o percentual que será pago.

## Como definir a comissão

A cada venda que for lançada na tela de Movimento basta clicar no botão Informar Comissão do vendedor



Ao clicar neste botão a tela abaixo será exibida contendo os seguintes campos



% Vendedor: O percentual que será pago ao vendedor para esta venda

% Representante: O percentual que será pago ao representante para esta venda

% Desconto: O percentual de desconto que será aplicado a base de cálculo da comissão do Vendedor/Representante. Em geral o campo do desconto é usado para descontar taxas que se aplicam **sobre a venda**, como a taxa do cartão de crédito por exemplo.

Para um melhor entendimento veja o exemplo abaixo:

Valor da Venda: R\$ 1.000,00

% Vendedor: 3,00%

% Representante: 2,00%

% Desconto: 4,00%

Base de cálculo da comissão:  $R\$ 1.000,00 - 4\% = R\$ 960,00$

Comissão do Vendedor:  $3,00\% \text{ sobre } R\$ 960,00 = R\$ 28,80$

Comissão do Representante:  $2,00\% \text{ sobre } R\$ 960,00 = R\$ 19,20$

Caso seja necessário definir a comissão para uma venda que já foi realizada no sistema acesse a Consulta de Movimentos através do Menu Movimento -> Consultar Movimentos.

Na tela que se abre, basta localizar a venda e no botão **Alterar Vendedor** clicar na seta para

baixo e selecionar a opção **Definir Comissão da Venda**

**Se desejar aplicar um Desconto apenas sobre o valor recebido em cartão, crie**

Parcelas da Fatura separadas para cada forma de pagamento que o cliente irá utilizar para o pagamento.

Para definir o % de Desconto por Parcela, acesse a Consulta de Movimentos através do menu: Movimento > Consultar Movimentos. Localize o movimento desejado, e clique no sinal "+" no início da linha. Após isso, clique na aba Faturas, e na parcela desejada clique sobre o botão %, no final da linha e informe o percentual de desconto para essa parcela.

## Gerando o relatório de Comissão da Venda

Para obter um relatório com as comissões a serem pagas é possível acessar o menu Relatórios -> Relatórios Gerais

Na tela que se abre, ao lado esquerdo temos a opção Comissão de Venda, conforme a imagem abaixo



Ao clicar na opção o relatório de Comissão é aberto e pode ter seus parâmetros definidos, como período, vendedor, representante e Filial. Ao alterar algum dos parâmetros, basta clicar no botão Filtrar Relatório para que o mesmo seja atualizado

Vencimento

Todos os Registros

Configuração de página

relatório

zoom

função de página

exportar

TRYDEAS INFORMATICA LTDA

349 - GIOVANNI VENDEADOR

PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O REPRESENTANTE

Filtrar Relatório

Salva.map

Relatório de Comissões de Venda

TRYDEAS INFORMATICA LTDA

Vendedor	Venda			Parcela		Comissão		
GIOVANNI VENDEADOR	Nº Nota	Vir. Total	P	Vencimento	Valor Em Aberto	%	% Desc	Valor
NF-E EMITIDA EM AMBIENTE DE HOMOLOGACAO - SEM VALOR FISCAL	192	364,50	1	29/06/18	364,50	0,00	4,00	14,58
Total do Vendedor					364,50	0,00	4,00	14,58
Total de Comissões								14,58

Na imagem acima temos um exemplo do relatório calculando a comissão com os Vencimentos no período selecionado.

Vale destacar que no caso das comissões manuais o valor calculado é sobre o valor recebido. Ou seja, vendas a prazo tem sua comissão calculada sobre o **vencimento da parcela** e sobre o **valor recebido**.

# Comissão parametrizada

A comissão parametrizada é a forma recomendada de definir a comissão para o vendedor se a sua empresa possui parâmetros bem definidos sobre o fato gerador da comissão

Quais os parâmetros que o sistema aceita para definição da Comissão?

- Definir percentuais tanto para a realização da venda quanto para o recebimento da venda  
Ao parametrizar a comissão sua empresa pode pagar um percentual apenas ao receber o valor de uma venda a prazo ou então pagar já no ato da geração. É possível ainda definir um percentual diferente para ambas as situações. (0,5% na realização da venda e 3,00% no recebimento, por exemplo)
- É possível definir percentuais por grupo de produto. Nessa situação o percentual é variável de acordo com o tipo de produto que é vendido.
- É possível também definir o percentual de comissão de acordo com o desconto nas vendas.

Exemplos:

Venda sem desconto, percentual de comissão: 4,00%

Venda com desconto variando entre 1 e 5%, percentual de comissão: 3,00%

Venda com desconto variando entre 6 e 10%, percentual de comissão: 1,00%

Os percentuais de desconto são apenas exemplos e podem ser cadastrados de acordo com a necessidade do cliente.

- Outra opção, é criar a comissão com base na margem de lucro, ou seja, quanto maior o valor aplicado pelo vendedor na venda, maior poderá ser a sua comissão. Neste caso, poderá ser configurado uma margem mínima, e se o produto for vendido com margem inferior, ele não receberá comissão.
- É possível definir um percentual para cada vendedor ou um percentual geral válido para todos os vendedores

É importante destacar que o cálculo da comissão é feito em tempo real com base nos parâmetros cadastrados. Alterar os parâmetros mudará o valor da comissão mesmo de vendas já realizadas.

Para cadastrar os parâmetros de comissão basta acessarmos o menu Cadastros -> Financeiro -> Gerenciar Cadastros.

Na tela que se abre nas opções do menu a esquerda basta procurarmos o grupo Comissões onde todas as telas estarão acessíveis, conforme a imagem abaixo.

A imagem mostra a interface de um sistema de gestão financeira. No menu lateral à esquerda, o grupo 'Comissões' está destacado com um retângulo verde. Ele contém três opções: 'Consultar Parâmetros Comissões', 'Cadastrar Parâmetros Comissões' e 'Relatório de Comissões'. Abaixo, há uma seção 'Controle de Crédito' com opções para consultar administradores, cadastrar administradores e consultar produtos/serviços. A tela principal à direita, intitulada 'Tipo de Comissão', apresenta três opções de base de cálculo: 'Comissão com base na Fatura' (selecionada), 'Comissão com base nos Descontos das Vendas' e 'Comissão com base na Margem de Lucro'. Abaixo, há uma aba 'Comissão pelas Faturas'. A seção 'Forma da Comissão' possui dois campos de seleção: 'Recebimento' (marcado com um check) e 'Geração'. Os campos 'Vendedor' e 'Agrupamento' possuem botões de pesquisa e cancelamento. A seção 'Percentual de Comissão' contém dois campos de entrada com setas de incremento/decremento e símbolo de porcentagem: 'Recebimento' com o valor 0.00 e 'Geração' com o valor 0.00.

Para que fique mais fácil entender como cada uma das opções de parâmetro funciona vamos fazer alguns exemplos de configuração.

## Requisitos necessários

- Será considerado os Pedidos / Vendas / Ordens de serviço apenas operações que geram **fatura**



e que estão marcados o ***Indicadores de Operação Compra/Venda***

- Caso precise que seja considerado devoluções as movimentações de devoluções no cadastro da operação precisam estar marcados no **Indicadores de Operação** como **Devolução de Compra/Venda**

# 1. Comissão com base na Fatura

Esta forma de comissão é a mais básica de se montar, onde o calculo utilizará como base o valor da fatura, normalmente o valor da venda, para realização do calculo da comissão do vendedor, permitindo aplicar comissões tanto na geração da fatura (ato da venda) como no recebimento (ato do pagamento), também é possível atribuir para ambos os casos, permitindo assim ao realizar a venda o vendedor receber uma % da comissão, como após a liquidação, receber o restante da comissão, caso seja de interesse do empresario.

Caso a venda seja parcelada, a comissão de recebimento será com base quando as parcelas das faturas estiverem liquidadas completamente.

Vamos as configurações:

**Tipo de Comissão**

☒ Comissão com base na Fatura 1

☐ Comissão com base nos Descontos das Vendas

☐ Comissão com base na Margem de Lucro

**Parceiro da Comissão**

☒ Vendedor ☐ Representante 2

Comissão pelas Faturas

**Forma da Comissão**

☒ Recebimento ☐ Geração 3

Vendedor  4

Agrupamento

Percentual de Comissão		Faixa de Metas		Comissão Fixa	
Recebimento	<input type="text" value="0,00"/> %	Meta Mínima	<input type="text" value="0,00"/>	Valor Comissão	<input type="text" value="0,00"/>
Geração	<input type="text" value="0,00"/> %	Meta Máxima	<input type="text" value="10.000.000.000,00"/>		

5 6 7

☐ Manter dados após a gravação

**Gravar (F5)** **Cancelar (ESC)**

1 - Para esse cenário é necessário marcar a opção "Comissão com Base na Fatura", as outras opções estarão descritas sua funcionalidades e parametrizações nos tópicos abaixo.

2 - Parceiro da Comissão será caso deseja configurar um vendedor ou um representante para o cálculo de comissão

3 - Forma de Comissão é o modo que deseja pagar a comissão aos vendedores, se será sobre as

vendas recebidas, liquidadas, basta marcar a opção "Recebimento". Caso deseje a opção sobre o ato da venda, sem precisar se preocupar com controle de caixa e liquidações, basta utilizar o ato "Geração" que após a venda realizada, já se encontra o valor referente a comissão. Outra forma é usar ambas as opções, onde o sistema irá gerar cada um isoladamente trazendo a relação de recebimento de cada um e também o total da comissão que o vendedor receberá.

4 - Parametrizações para especificações, ou seja, aqui é possível configurar comissões de diferentes % para vendedores e/ou agrupamentos de produtos. ou seja, é possível aqui configurar uma comissão maior para determinado grupo de produto que o vendedor conseguir vender, normalmente produtos mais valiosos e difíceis de conseguir. o mesmo pode ser feito com vendedores onde cada 1 tem sua %. Lembrando que para cada caso precisará de um parâmetro caso deseje especificar. Caso deseje deixar de forma genérica abordando de forma padrão para todos os vendedores e todos os produtos basta deixa-los em branco.

5 - Percentual da Comissão será % que eles receberão sendo "Geração" para quando vendem e "Recebimento" para quando a fatura é liquidada.

6 - Faixa de Metas será caso deseje gerar um controle de comissão com base em metas, ao ele atingir determinada meta, será calculado a comissão com base nessa parametrização, então para diferentes margens de meta será necessário parametrizar cada faixa que deseje comissionar, caso não deseje utilizar o controle lembre-se sempre de deixar o valor da meta máxima o maior possível,

7 - Comissão Fixa será uma comissão fixa que será passado e somado a comissão do vendedor que também pode ser calculado com base na meta. semelhante ao caso do percentual da comissão, porem em vez de ser % será o valor fixo.

---

## **2. Comissão com base nos Descontos das Vendas**

Essa forma de comissão permitirá criar comissões com margens na base dos descontos aplicados no

momento da venda.

Por exemplo: Ao realizar a venda de um produto "Maçã" a 10,00 e realizar um desconto de 5% ficando 9,50 pois o cliente esta pagando a vista. caso usado o modelo **com base na fatura** o vendedor receberia a comissão com base nos 10,00 e acabou a historia.

Nesse modelo permite adicionar parâmetros onde considera o desconto aplicado, ou seja, se você empresario deseja pagar mais comissão ao vendedor que conseguir vender sem desconto, é possível. Sendo possível até criar margens de comissões com base na quantidade de desconto que o vendedor realizar.

Vamos as Configurações:

eração

Cadastrar Parâmetros das Comissões

**Tipo de Comissão**

☐ Comissão com base na Fatura



☒ Comissão com base nos Descontos das Vendas

☐ Comissão com base na Margem de Lucro

Comissão pelo Desconto na Venda

**Forma da Comissão**

☒ Recebimento ☒ Geração

Vendedor   

**Desconto da Venda**

☒ Com Desconto ☐ Sem Desconto



Desconto De  até  %

**Percentual de Comissão**

Recebimento  %

Geração  %

☐ Manter dados após a gravação

 Gravar (F5)  Cancelar (ESC)

2

1

1

2

3

4

5

1 - Semelhante a comissão com base na fatura, aqui será o levantamento da comissão com base no Recebimento e/ou Geração

2 - Caso deseja informar um vendedor para diferenciar % diferentes entre vendedores.

3 - Aqui será uma relação caso deseja criar de forma genérica com ou sem desconto, bastando criar apenas 1 parâmetro com desconto e outro sem desconto.

4 - Caso deseja criar diferente percentuais de comissões com base em uma margem de desconto aplicada será realizado por meio desse campo.

5 - Percentual que entregará ao vendedor referente as vendas e recebimentos.





Demonstrarei abaixo alguns exemplos para melhor entendimento:

- 1º Parâmetro - aborda com desconto aplicados entre 5% e 10%, entregando ao vendedor uma comissão de 1,5% na geração.
- 2º Parâmetro - aborda sem desconto entregando uma comissão ao vendedor de 5% na geração
- 3º Parâmetro - aborda com desconto aplicados entre 0,00% e 4,99% entregando ao vendedor uma comissão de 3% na geração.

Geração	% Geração	Recebimento	% Recbto	Vendedor	Desconto Inicial	Desconto Final	Com Desconto?	Comissão Descontos?
<input checked="" type="checkbox"/>	1,5000	<input type="checkbox"/>	0,0000		5,0000	10,0000	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	5,0000	<input type="checkbox"/>	0,0000		0,0000	0,0000	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	3,0000	<input type="checkbox"/>	0,0000		0,0000	4,9900	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

## Melhorias Implementadas na Versão 789

Adiciona o parametro de agrupamento de produtos, permitindo agora criar regras por grupos de produtos.

<b>Parceiro da Comissão</b>	
<input checked="" type="radio"/> Vendedor	<input type="radio"/> Representante
Comissão pelo Desconto na Venda	
<b>Forma da Comissão</b>	
<input checked="" type="checkbox"/> Recebimento <input type="checkbox"/> Geração	
Vendedor	PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O VENDEDOR  
Agrupamento	PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O AGRUPAMENTO  
<b>Desconto da Venda</b>	
<input checked="" type="radio"/> Com Desconto <input type="radio"/> Sem Desconto	
Desconto De	0,00 até 0,00 %
<b>Percentual de Comissão</b>	
Recebimento	0,00 %
Geração	0,00 %

### 3. Comissão com base na Margem de Lucro

Esta forma de comissão, permite a geração conforme o valor praticado pelo vendedor no momento da venda. Será considerado a margem entre o custo do item e o valor do mesmo, aplicado na venda.

*Por exemplo: Imagine que temos o "Produto X" que possui o custo de R\$ 10,00. É realizado uma venda deste item, e o vendedor cobrou R\$ 15,00, com isso teremos uma margem de 50%. Desta forma, poderíamos criar parâmetros no sistema, e configurar de que forma a sua empresa gera as comissões.*

Para cadastrar os parâmetros da comissão, veja os passos abaixo.

**Tipo de Comissão**

☐ Comissão com base na Fatura

☐ Comissão com base nos Descontos das Vendas

☒ Comissão com base na Margem de Lucro **1**

Comissão pela Margem de Lucro

**Parceiro da Comissão**

☒ Vendedor **2**

☐ Representante

Vendedor   

**Margem Lucro**

Margem de  até  % **3**

**Percentual de Comissão**

Comissão  % **4**

1 - Selecione o tipo de comissão por Margem de Lucro;

2 - Selecione se a comissão é para o Vendedor ou o Representante;

3 - Informe a margem de lucro inicial e final;

4 - Informe o percentual de comissão;

\* É possível definir o Vendedor ou Representante, caso tenha diferença no percentual de comissão de cada um. Ou então, não defina nenhum, para aplicar este parâmetro a todos.

Observe no exemplo abaixo, que foi definido um percentual de comissão:

- de 1,5% para vendas com margem entre 50 a 59,99%;
- de 3% para margens entre 60 a 69,99%;
- e 6% de comissão para margem acima de 70%.



Geração	% Geração	Vendedor	Comissão Lucro?	Margem Inicial	Margem Final
<input checked="" type="checkbox"/>	1,5000		<input checked="" type="checkbox"/>	50,0000	59,9900
<input checked="" type="checkbox"/>	3,0000		<input checked="" type="checkbox"/>	60,0000	69,9900
<input checked="" type="checkbox"/>	6,0000		<input checked="" type="checkbox"/>	70,0000	10000,0000

## Melhorias a partir da versão 789

Adicionado para a comissão sobre marge de lucro, a possibilidade de controle por recebimento e também agrupamento de produtos, permitindo assim criar regras específicas.

Tipo de Comissão

☐ Comissão com base na Fatura
 ☐ Comissão com base nos Descontos das Vendas
 ☒ Comissão com base na Margem de Lucro

Parceiro da Comissão

☒ Vendedor
 ☐ Representante



Comissão pela Margem de Lucro

Forma da Comissão

☒ Recebimento
 ☐ Geração



Vendedor

PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O PARCEIRO

Agrupamento

PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O AGRUPAMENTO

Margem Lucro

Margem de

0,00

↑

↓

até

0,00

↑

↓

%

Percentual de Comissão

Recebimento

0,00

↑

↓

%

Geração

0,00

↑

↓

%

# Relatório de Comissão

Disponibilizado através do Menu **Cadastros -> Financeiro -> Gerenciar Cadastros** a tela para geração do relatório está disponível apenas para o plano Completo do sistema.



Acessando a tela possui diversos parametros que permite a customização dos dados que serão carregados no relatório.

Vamos detalhar alguns para facilitar a compreensão.

Filial	1 - TRYIDEAS INFORMATICA LTDA		
Vendedor	PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O VENDEDOR		

<b>Período</b> <div>Este Mês</div>  <b>Método de Calculo da Met</b> <div>Meses</div>	<b>Geral</b>   Parametros OS   Outros  <input type="checkbox"/> Considerar Liquidações Parciais <input checked="" type="checkbox"/> Considerar Devoluções <input type="checkbox"/> Considerar Faturas Avulsas
--	---

Tipo de Relatório	
<input checked="" type="radio"/> Vendedor	<input type="radio"/> Representante

<b><u>Comissão sobre as Faturas</u></b> <input checked="" type="radio"/> Comissões Vendas <input type="radio"/> Comissões Vendas (Detalhado)	<b><u>Comissão sobre o Desconto na venda</u></b> <input type="radio"/> Comissões Descontos Vendas <input type="radio"/> Comissões Descontos (Detalhado)	<b><u>Comissão sobre a margem de lucro</u></b> <input type="radio"/> Comissão sobre a margem de lucro <input type="radio"/> Comissões Marge Lucro (Detalhado)
--	---	---

## Geral:

- **Considerar Liquidações Parciais:** Caso seja configurado parametros aos vendedores ou representantes de comissão sobre o recebimento esse parametro vai considerar parcelas quitatas parcialmente, caso deseje que a comissão seja considerada apenas quando quitada totalmente, ai basta deixar desmarcado;
- **Considerar Faturas Avulsas:** Caso marcado esse parâmetro será considerado faturas geradas sem origem referente a uma notafiscal, pedido ou ordem de serviço. Para que apareça no relatório ao cadastrar uma fatura avulsa é obrigatório informar o vendedor.

## Parâmetros OS:

- **Considerar Data de abertura da Ordem de Serviço:** Caso marcado essa opção será levado

em consideração as ordens de serviço encerradas e que as datas de aberturas sejam do período informado a esquerda, caso não seja marcado a opção será considerado a data da fatura, que é a mesma da data que foi encerrada a OS;

- **Considerar os valores de impostos RETIDOS (serviço):** Caso marcado essa opção só terá efeito caso seja marcado a opção de **Considerar o serviço na comissão do vendedor** onde os impostos tais como PIS | COFINS | ISSRF | IR | INSS | CSLL, são descontados do valor total do serviço prestado.

## Outros:

- Na aba outros terá tipos de impostos que podem aumentar o valor da comissão que normalmente precisa ser avaliado se ele terá direito a essa aumento, onde por exemplo se considerarmos o frete, todo frete destacado na nota que aumentou o valor da venda devido ao custo do frete, será passado para a base de calculo da comissão do vendedor, o mesmo se aplica a valor do seguro, outros valores informados nas notas e até os impostos tais como ICMS Substituição Tributária (ST) e o IPI.

## Método de Calculo da Meta:

Com base no parâmetro definido (Dia, Semana, Mes) será levado em consideração para calcular qual meta foi atingida, nesse caso será avaliado o intervalo informado no período, caso definido dia, será considerado quantos dias existe no intervalo, caso possua regras por agrupamento de produtos, será considerado a meta isolado para cada agrupamento, considerando o valor total vendido no período e dividido pela quantidade de dias obtidos pelo intervalo. e aí comparado com os parametros da comissão configurados e avaliado em qual meta ele se encontra.

## Liq. Período Outro Mês:

Essa informações é referente a liquidações que aconteceram dentro do período filtrado, porém são vendas referentes a períodos anteriores

Código Fatura	Código Parcela	Liq. Período Outro Mês	Valor Vendido	% C. Geração
11549	11684	<input type="checkbox"/>	R\$ 404,47	3,00%
11487	11548	<input checked="" type="checkbox"/>	R\$ 0,00	3,00%

## Exportando Informações para excel: (Implementações Futuras)


Utilizando o botão de exportar para excel será gerado uma planilha com os dados coletados para geração do relatório.


Tipo de Relatório


☒ Vendedor☐ Representante

Comissão sobre as Faturas  
☒ Comissões Vendas  
☐ Comissões Vendas (Detalhado)

Comissão sobre o Desconto na venda  
☐ Comissões Descontos Vendas  
☐ Comissões Descontos (Detalhado)

 Imprimir (F6)

 Exportar Excel

 Cancelar (ESC)