

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.

Revision #5

Created Tue, Nov 12, 2019 2:17 AM by Giovanni Costa Rosa

Updated Tue, Nov 12, 2019 4:53 PM by Giovanni Costa Rosa