

Comissões - Vendedor e Supervisor

- [Objetivo](#)
- [Comissão Vendedor](#)
- [Comissão Supervisor](#)

Objetivo

A ferramenta de comissão tem por função, controlar e auxiliar na gestão dos valores de comissão a serem pagos para vendedores e supervisores, com base nas vendas realizadas através do sistema M2.

Comissão: Vendedor

Cadastrar vendedor

Para iniciar o processo com as comissões, é necessário efetuar o cadastro dos vendedores no sistema. Para isso, pode-se acessar a tela de cadastro de Clientes / Fornecedores no módulo Vendas, na aba **Identificação** informar os dados pessoais do vendedor e marcar a opção "**Vendedor / Representante**".

Acesso em: Módulo Vendas > Clientes > Novo.

Cliente / Fornecedor

Identificação Endereços Comercial Financeiro Fiscal Pessoa física

Código 21407

Pessoa Física CPF Data nasc. 01/01/2000

Nome (Fantasia) Maria

Nome completo NF-E EMITIDA EM AMBIENTE DE HOMOLOGACAO - SEM VALOR FISCAL

RG 0.000.000

E-mail 4527@useall.com.br

Telefone Seg. telefone

Fax Celular

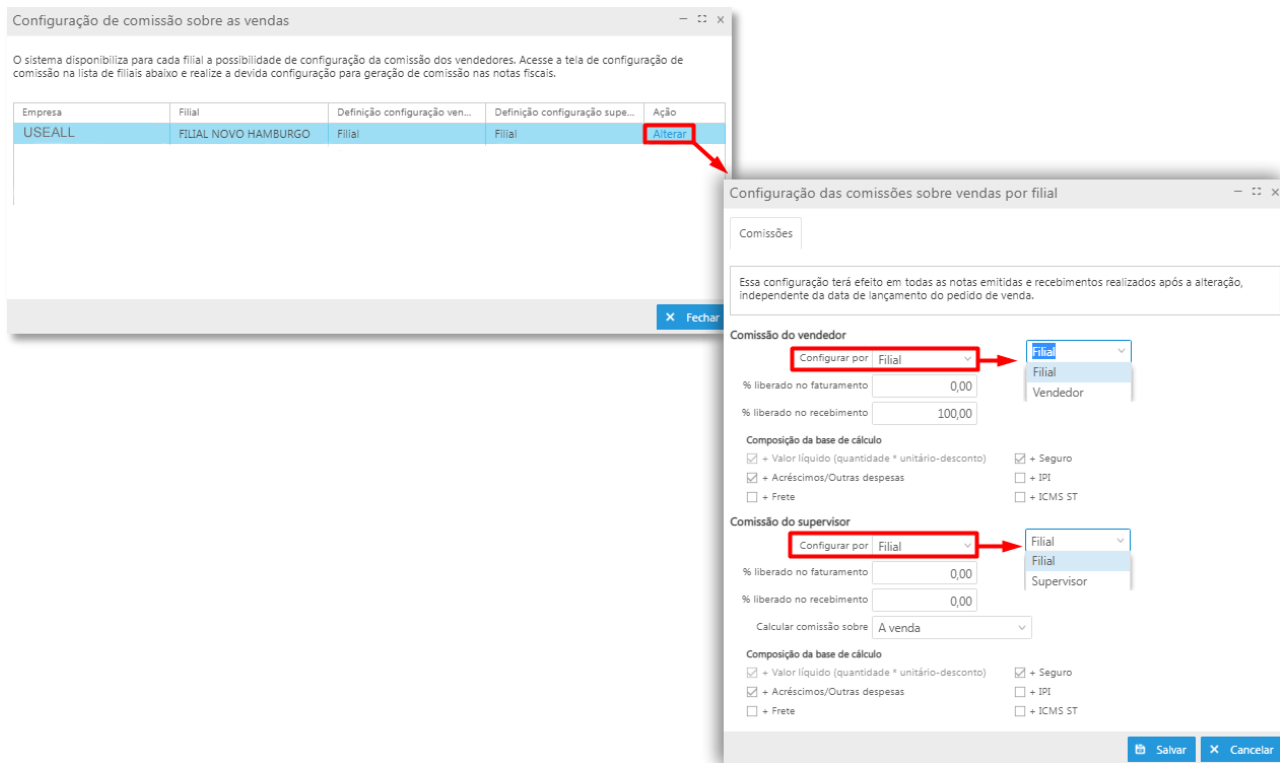
Cliente Fornecedor Empregado **Vendedor/Repr.** Transportador Marketplace

Observação

Salvar Cancelar

Parametrização

Após o cadastro dos vendedores, será necessário configurar as parametrizações gerais da comissão de venda. Essas parametrizações estão disponíveis em: Parametrização > Vendas > **Controle de comissão nas vendas.**



A configuração inicial define como as parametrizações de comissão serão aplicadas:

- **Configurada por Vendedor:** ao trabalhar dessa forma, as definições de base de cálculo e liberação da comissão, podem ser configuradas individualmente por vendedor.
- **Configurado por Filial:** nesse cenário, as definições de base de cálculo e liberação da comissão são configuradas por filial, e, portanto, todos os vendedores estarão sujeitos a regra definida para filial.
- **Configurado por Supervisor:** segue a mesma regra do vendedor.

Com a parametrização definida, pode-se partir para as configurações propriamente ditas, que são:

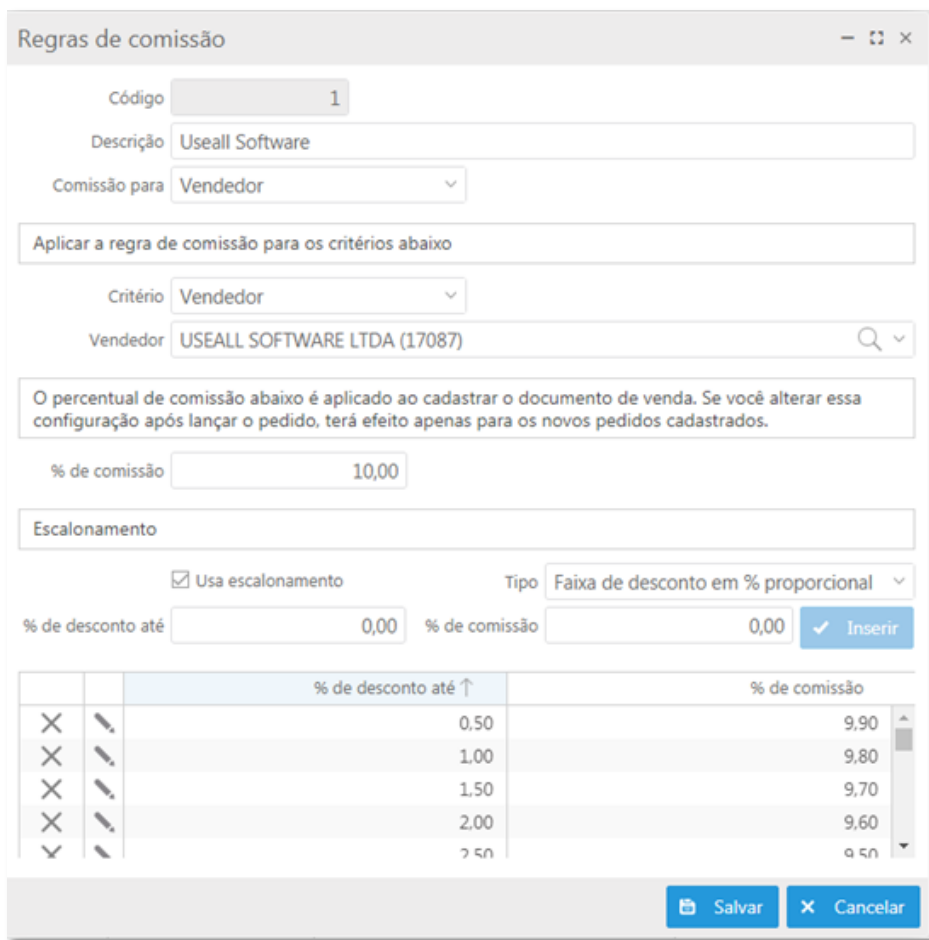
- **% Liberado no Faturamento:** percentual da comissão que será liberada na emissão da nota fiscal de saída.
- **% Liberado no Recebimento:** percentual da comissão que será liberada na liquidez do título gerada a partir da venda.

- **Composição da base de cálculo:** pode-se definir como será composta a base de cálculo para a comissão do vendedor/supervisor. Os campos disponíveis para composição são: Valor líquido, Acréscimos/ Outras despesas, Frete, Seguro, IPI, ICM ST.

Caso a comissão seja configurada por Vendedor, é necessário realizar a configuração individualmente. Para isso, acessar o cadastro do vendedor em Vendas > Clientes > Mais opções > Configuração do vendedor.

Cadastrar regras de comissão

Com as configurações realizadas, será necessário cadastrar as regras de comissões, ou seja, quais os percentuais de comissão serão aplicados. O cadastro de regras de comissões está disponível em: Vendas > Listas > Regras de comissões > Novo > **Regras de comissão**.



The screenshot shows the 'Regras de comissão' (Commission Rules) configuration window. It includes fields for 'Código' (1), 'Descrição' (Useall Software), and 'Comissão para' (Vendedor). There is a section for 'Aplicar a regra de comissão para os critérios abaixo' with 'Critério' (Vendedor) and 'Vendedor' (USEALL SOFTWARE LTDA (17087)). A note states: 'O percentual de comissão abaixo é aplicado ao cadastrar o documento de venda. Se você alterar essa configuração após lançar o pedido, terá efeito apenas para os novos pedidos cadastrados.' The '% de comissão' is set to 10,00. The 'Escalonamento' section has 'Usa escalonamento' checked and 'Tipo' set to 'Faixa de desconto em % proporcional'. Below this, there are input fields for '% de desconto até' (0,00) and '% de comissão' (0,00) with an 'Inserir' button. A table shows a list of rules with columns for '% de desconto até ↑' and '% de comissão'. The table contains five rows with values: (0,50, 9,90), (1,00, 9,80), (1,50, 9,70), (2,00, 9,60), and (2,50, 9,50). Each row has an 'X' icon and a pencil icon. At the bottom, there are 'Salvar' and 'Cancelar' buttons.

	% de desconto até ↑	% de comissão
X	0,50	9,90
X	1,00	9,80
X	1,50	9,70
X	2,00	9,60
X	2,50	9,50

Para cadastrar a regra de comissão para o vendedor, é necessário informar qual critério será utilizado para aplicar o percentual, que podem ser:

- **Tabela de preço de venda:** caso a venda seja realizada com a tabela de preço especificada, a regra será aplicada para o vendedor.
- **Item:** caso a venda seja realizada com o item especificado, a regra será aplicada para o vendedor.
- **Grupo de itens:** caso a venda seja realizada para um item incluso no grupo de itens especificado, a regra será aplicada para o vendedor.
- **Cliente:** caso a venda seja realizada para o cliente especificado, a regra será aplicada para o vendedor.
- **Vendedor:** caso a venda seja realizada utilizando o vendedor especificado, a regra será aplicada para o vendedor.
- **Filial:** caso a venda seja realizada na filial especificada, a regra será aplicada para o vendedor.

A ordem hierárquica para aplicação da regra de comissão segue o disposto acima. Após definido o critério, pode-se informar o % de comissão que será utilizado pela regra de comissão.

Escalonamento de comissão

Na tabela de preços pode-se informar o preço normal e o preço mínimo do item. Com isso o vendedor pode vender o item a qualquer preço entre os dois valores. Algumas empresas, aplicam o critério de reduzir a comissão do vendedor, quando o item for vendido a um preço abaixo do preço normal especificado da tabela de preços. Outras aplicam um cálculo de proporcionalidade quando o valor do desconto estiver no meio da faixa de desconto.

Regras de comissão

Código: 15
Descrição: REGRA TABELA PADRÃO
Comissão para: Vendedor

Aplicar a regra de comissão para os critérios abaixo

Critério: Vendedor
Vendedor: Suporte M2 (22974)

O percentual de comissão abaixo é aplicado ao cadastrar o documento de venda. Se você alterar essa configuração após lançar o pedido, terá efeito apenas para os novos pedidos cadastrados.

% de comissão: 10,00

Escalonamento

Usa escalonamento Tipo: FaixaDesconto

% de desconto até: 0,00 % de comissão: 0,00

	% de desconto até ↑	% de comissão
X	0,50	9,90
X	1,00	9,80
X	1,50	9,70
X	2,00	9,60
∨	2,50	9,50

Tipo: FaixaDesconto

- FaixaDesconto
- FaixaDescontoProporcional

No cadastro de Regras de comissão tem-se os tipos de escalonamento: **Faixa de desconto em %** e **Faixa de desconto em % proporcional**.

1. **Faixa de desconto em %**: quando esse campo é marcado o sistema permite que seja informado faixas de desconto e percentuais de comissão. Quanto maior o percentual de desconto, menor o percentual de comissão. Nos processos de venda, o sistema irá pegar o percentual de desconto do item, irá verificar em qual faixa de desconto ele se encaixa e aplicará o percentual de comissão associado àquela faixa de desconto.

Exemplo: Considerando uma Regra de comissão de 10% com o seguinte escalonamento configurado:

% de desconto ↑	% de comissão
2,00	8,00
4,00	6,00
6,00	4,00
8,00	2,00
10,00	0,00

a. **Venda sem desconto** – o sistema carregará um percentual de comissão de 10%.

b. **Venda com 1% de desconto** – o sistema carregará um percentual de comissão de 8%, pois para desconto até 2% a comissão cai pra 8%.

c. **Venda com exatos 2% de desconto** – o sistema também carregará um percentual de comissão de 8%.

d. **Venda com desconto de 3%** - o sistema buscará um percentual de comissão de 6%, pois para desconto de 2% até 4% a comissão cai pra 6%.

2. **Faixa de desconto em % proporcional:** quando esse campo é marcado o sistema permite que seja efetuado um cálculo de proporcionalidade quando o valor do desconto estiver no meio da faixa.

Desconto em %	Comissão em %
0,00%	10,00%
0,50%	9,90%
1,00%	9,80%
1,50%	9,70%
2,00%	9,60%
2,50%	9,50%
3,00%	9,39%
3,50%	9,29%
4,00%	9,19%
4,50%	9,09%
5,00%	8,99%
5,50%	8,89%
6,00%	8,79%
6,50%	8,69%
7,00%	8,59%
7,50%	8,48%
8,00%	8,38%
8,50%	8,28%
9,00%	8,18%
9,50%	8,08%
10,00%	8,05%
10,50%	7,97%

Exemplo: Na imagem acima vemos que a comissão "cheia" é 10%. Quando o desconto é de 0,50% a comissão cai para 9,90%. Observa-se que a redução da comissão não é linear, pois no início a comissão cai 0,10pp a cada 0,50pp de desconto, porém quando chega-se na faixa dos 10% de desconto, a comissão passa a cair apenas 0,3pp para 0,50pp do desconto.

Quando o desconto for exatamente igual à um dos descontos da planilha o sistema atribui exatamente o percentual de comissão que está do lado do desconto. Por exemplo: Desconto 6% gera a comissão de 8,79%.

Porém, quando o desconto estiver entre duas faixas, o sistema efetua o cálculo "regra de três" para achar o percentual de desconto.

Veja um exemplo onde o desconto é de 1,25%. Nesse cenário, o sistema segue as seguintes etapas:

- **Encontrar a faixa de desconto:** nesse caso o desconto está na faixa entre 1% e 1,50%.

- **Pegar o percentual de comissão do limite superior da faixa:** o sistema considera o percentual de comissão para o desconto de 1,50%, onde a comissão é de 9,70%.
- Subtrair esse 9,70% da comissão **cheia** que nesse caso é **10%**. A subtração retornará 0,3 e aplicará a regra de três.

Isto é:

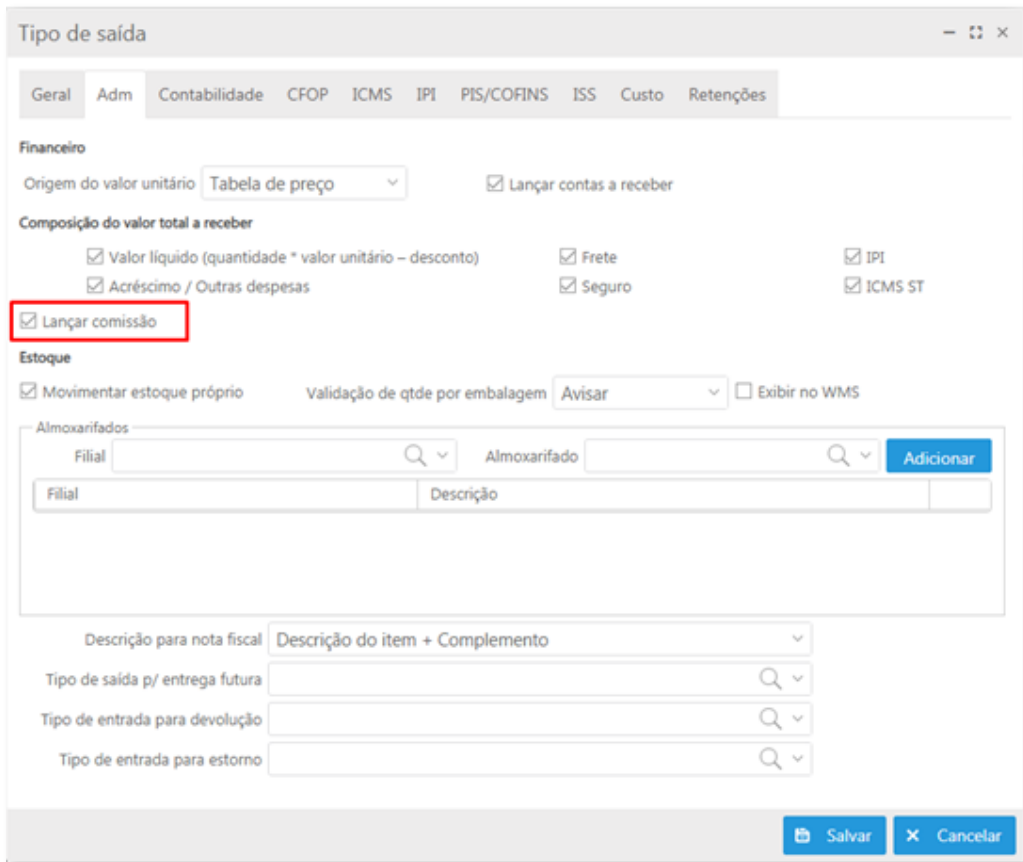
Se para um desconto de **1,5%** subtrai-se **0,3pp** da comissão, quantos **pp** eu devo subtrair da comissão pra um desconto de **1,25%**?

Para essa situação o sistema efetua o seguinte cálculo: $(1,25 / 1,5) * 0,3 = 0,25$.

Portanto, irá subtrair **0,25pp** da comissão cheia, resultando uma comissão de **9,75%**, pois $10 - 0,25 = 9,75$.

Tipo de saída deve lançar comissão

Para que os registros de venda lancem os valores de comissão corretamente, é necessário que os tipos de saída utilizado estejam configurados para gerar comissão.



Relatório de previsão de comissão a pagar

Para homologação dos valores que estão sendo lançados de comissão, pode-se utilizar o relatório **Previsão de comissões a pagar**, disponível em: Módulo Pagar > Relatórios > Previsão de comissões a pagar.

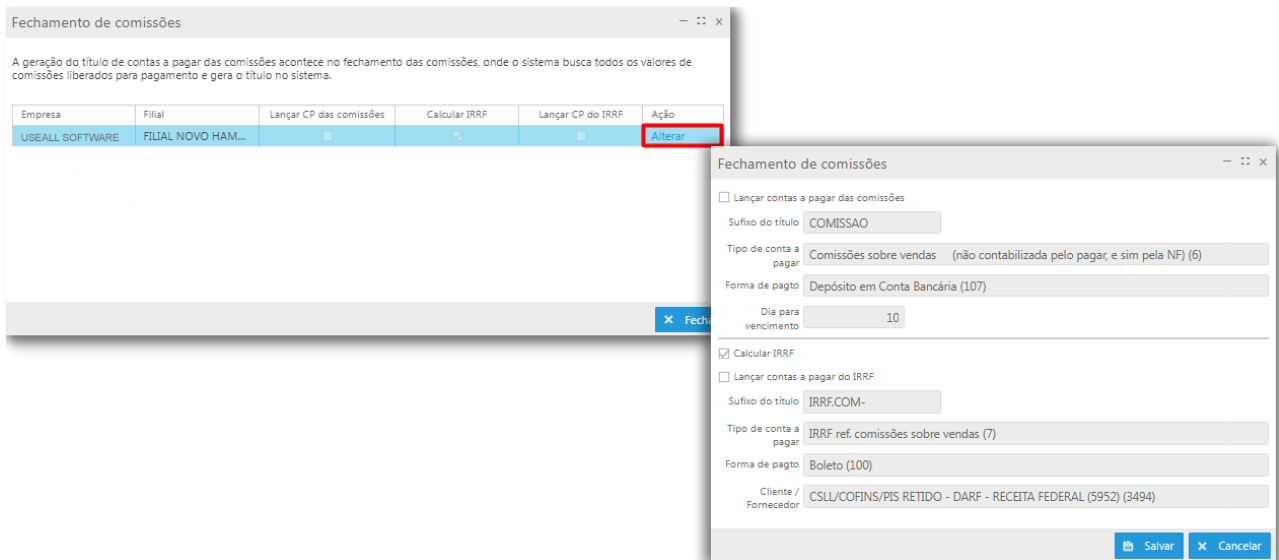
Neste relatório serão listados os registros de comissão que foram gerados e qual a sua previsão de liberação. Portanto, ajuda a verificar se os registros estão sendo lançados corretamente.

Fechamento de comissões

Ao final do mês é necessário realizar o fechamento de comissões, esse processo faz com que as informações geradas ao longo do mês sejam fechadas, impossibilitando assim alterações dos dados já lançados. Acesso em: Parametrizações > Vendas > **Fechamento de comissões**.

É no fechamento da comissão, que o usuário pode optar pela geração do título de contas a pagar contra o vendedor, bem como aplicar o cálculo do IRRF para os valores de comissão.

Para o lançamento, é necessário realizar a configuração abaixo:



☞ Para compreender o fechamento de comissões em datas distintas, [clique aqui](#).

Liberação da comissão

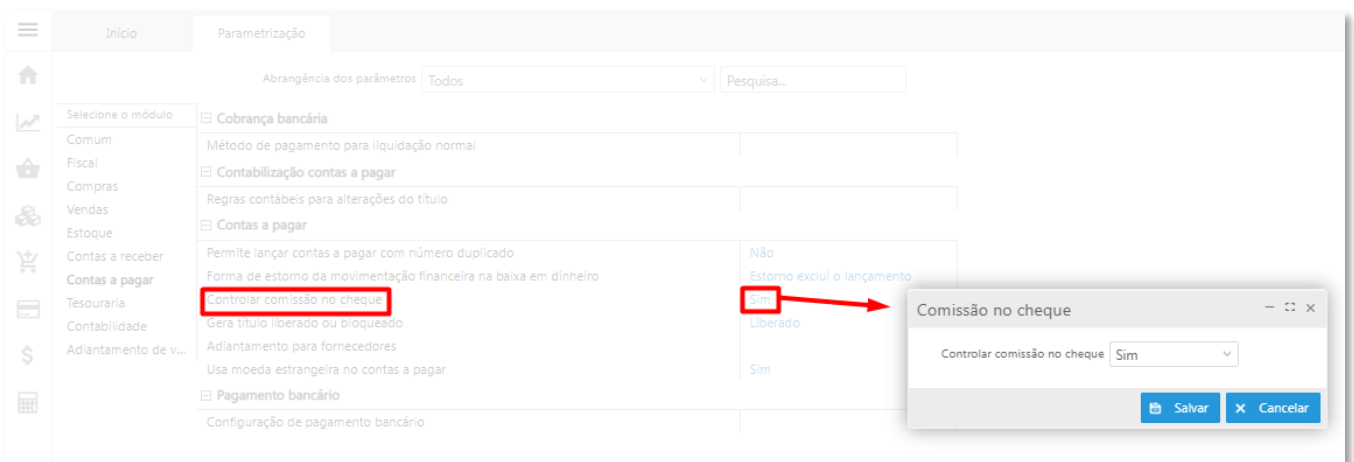
A comissão por padrão ficará bloqueada até a finalização do processo que a libera, por exemplo:

- Quando o pagamento da comissão for no **Faturamento**, a comissão só ficará liberada quando a nota fiscal for emitida e autorizada.
- Quando o pagamento for na **Liquidez**, a comissão será lançada no faturamento, porém será liberada na baixa do título de contas a receber.
- O fechamento da comissão, é aplicado apenas nas comissões liberadas, se a comissão estiver bloqueada não efetuará o processo.

Controla comissão no cheque

Quando a empresa trabalhar com a liberação da comissão no recebimento, ela pode optar por controlar a comissão no cheque. Dessa forma, ao baixar um título com cheque, a comissão não será liberada, o processo ocorrerá somente na compensação do valor do cheque.

Esse controle será realizado ao definir o parâmetro **Controlar comissão no cheque = "Sim"**, acesso em Parametrização > Contas a pagar > Controlar comissão no cheque.



The screenshot shows the 'Parametrização' (Parameterization) screen in the software. The left sidebar lists various modules, with 'Contas a pagar' (Accounts Payable) selected. The main area displays a list of parameters for 'Contas a pagar'. The parameter 'Controlar comissão no cheque' (Control commission on check) is highlighted with a red box, and its value is set to 'Sim' (Yes), also highlighted with a red box. A red arrow points from the 'Sim' value to a modal dialog box titled 'Comissão no cheque'. This dialog box shows the same parameter set to 'Sim' and has 'Salvar' (Save) and 'Cancelar' (Cancel) buttons.

Comissão: Supervisor

Cadastrar supervisor

Conforme a comissão de vendedor, também faz-se necessário cadastrar os supervisores no sistema. Para isso, deve-se acessar a tela de cadastro de clientes / fornecedores no módulo Vendas, informar os dados pessoais do supervisor, e no rodapé da aba **Identificação** marcar a opção **Vendedor/Representante**.

Acesso em: Módulo Vendas > Clientes > Novo.

Parametrização

A parametrização do supervisor segue a mesma [regra do vendedor](#) como visto anteriormente. O mesmo deve estar marcado como vendedor/representante e pode ser definido por filial ou pelo cadastro, definindo por faturamento e recebimento.

Acesso em: Parametrização > Vendas > Controle de comissão na venda.

Cadastrar regras de comissão

Com as configurações realizadas, será necessário cadastrar as regras de comissões, ou seja, quais os percentuais de comissão serão aplicados. O cadastro de regras de comissões está disponível em: Vendas > Listas > Regras de comissão.

Vendas Regras de comissões

Descrição Ativo

Comissão para

Critério

Código	Vendedor	Descrição	% de comissão	Descrição grupo item
282		Regras de comissão		
294				
283				
142				
111				
110				
109				
13				
193				
3				
474				
473				
472				
52				
50				
47				
99				
56				
55				
470				
469				
468				
327				
467				
147				
326				
235				
155				

Regras de comissão

Código

Descrição

Comissão para

Aplicar a regra de comissão para os critérios abaixo

Critério

Tabela de preços

O percentual de configuração aplica-se a:

% de comissão

Escalonamento

Usa escalonamento Tipo

% de desconto até % de comissão

✓ Campo **Critério**:

- **Tabela de preços de venda:** permite definir uma tabela de preços e atribuir um percentual de comissão quando a mesma for utilizada para uma venda. Pode existir mais de uma regra para várias tabelas sendo que para cada regra tenha um percentual de comissão diferente. Além de definir a tabela, caso dentro de uma tabela houver itens com percentual de comissão diferentes marcando "% por item" pode-se definir percentuais de comissão diferentes entre um produto e outro.

- **Item:** define um percentual de comissão específico para um determinado item.

- **Grupo de itens:** define um percentual de comissão específico para um determinado grupo de itens.

- **Cliente:** define um percentual de comissão específico para um determinado cliente.

- **Vendedor:** define o vendedor selecionado para a regra, onde ao gerar uma venda, será gerada a comissão para o supervisor vinculado a venda.

- **Filial:** define a filial para gerar a comissão para o supervisor de forma global, ou seja, qualquer venda realizada dentro da filial configurada será gerada a comissão para todo e qualquer supervisor vinculado a venda.

Lembrete

Lembrando que a prioridade dos critérios é de cima para baixo, ou seja, se houver uma regra por tabela de preços ela irá sobrepor todas que estiverem abaixo, pois é a primeira da lista.

OBS:

➡ Para que seja calculada a comissão para o supervisor é necessário que o campo supervisor seja preenchido no processo de vendas.

➡ Não existe escalonamento de comissão para o supervisor, pois o mesmo recebe a comissão sobre a venda do vendedor.

👉 [Acesse a área de vídeos e confira os tutoriais!!😊](#)