

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.

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

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

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

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.**

Configuração de comissão sobre as vendas

O sistema disponibiliza para cada filial a possibilidade de configuração da comissão dos vendedores. Acesse a tela de configuração de comissão na lista de filiais abaixo e realize a devida configuração para geração de comissão nas notas fiscais.

Empresa	Filial	Definição configuração ven...	Definição configuração supe...	Ação
USEALL	FILIAL NOVO HAMBURGO	Filial	Filial	Alterar

Configuração das comissões sobre vendas por filial

Comissões

Essa configuração terá efeito em todas as notas emitidas e recebimentos realizados após a alteração, independente da data de lançamento do pedido de venda.

Comissão do vendedor

Configurar por: Filial

% liberado no faturamento: 0,00

% liberado no recebimento: 100,00

Composição da base de cálculo

☒ + Valor líquido (quantidade * unitário-desconto) ☒ + Seguro

☒ + Acréscimos/Outras despesas ☐ + IPI

☐ + Frete ☐ + ICMS ST

Comissão do supervisor

Configurar por: Filial

% liberado no faturamento: 0,00

% liberado no recebimento: 0,00

Calcular comissão sobre: A venda

Composição da base de cálculo

☒ + Valor líquido (quantidade * unitário-desconto) ☒ + Seguro

☒ + Acréscimos/Outras despesas ☐ + IPI

☐ + Frete ☐ + ICMS ST

Salvar Cancelar

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, 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, as quais 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 parte 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.**

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

Regras de comissão

Código

1

Descrição

Useall Software

Comissão para

Vendedor

Aplicar a regra de comissão para os critérios abaixo

Critério

Vendedor

Vendedor

USEALL SOFTWARE LTDA (17087)

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

Faixa de desconto em % proporcional

% de desconto até

0,00

% de comissão

0,00

Inserir

		% 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

Salvar

Cancelar

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.

Após definido o critério, pode-se informar o % de comissão que será utilizado pela regra de comissão.

Importante

O sistema segue a seguinte ordem de busca para aplicação da regra de comissão:

- Por tabela de preços com detalhamento por item;
- Por tabela de preços (percentual único);
- Por item;
- Por grupo de item;
- Por cliente;
- Por vendedor;
- Por filial.

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

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

Com as configurações realizadas, será necessário cadastrar as regras de comissões, ou seja, quais os percentuais de comissão serão aplicados.

Na regra de comissão para **Supervisor**, será respeitado o critério **Vendedor**, sendo assim, para todo pedido de venda que este vendedor esteja selecionado, a comissão será paga ao supervisor vinculado.

 Aviso

Na emissão do pedido de venda deve-se informar o Vendedor vinculado à Regra de Comissão, e o Supervisor que receberá comissão.

O cadastro de regras de comissões está disponível em: Vendas > Listas > Regras de comissão.

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

Regras de comissão

Código
0

Descrição
Supervisor

Comissão para
Supervisor

Aplicar a regra de comissão para os critérios abaixo

Critério
Vendedor

Vendedor
USEALL SOFTWARE LTDA. (741)

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
5,00

Escalonamento

☐ Usa escalonamento

Tipo
FaixaDesconto

% de desconto até
0,00

% de comissão
0,00

Inserir

		% de desconto até ↑	% de comissão

Salvar
Cancelar

✓ 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 em 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;

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

- **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.

Observação

→ 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.

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.

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

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

Inserir

		% 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

Salvar

Cancelar

Tipo

FaixaDesconto

FaixaDesconto

FaixaDescontoProporcional

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

- **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

- **Venda sem desconto** – o sistema carregará um percentual de comissão de 10%;
- **Venda com 1% de desconto** – o sistema carregará um percentual de comissão de 8%, pois para desconto até 2% a comissão cai para 8%;
- **Venda com exatos 2% de desconto** – o sistema também carregará um percentual de comissão de 8%;
- **Venda com desconto de 3%** - o sistema buscará um percentual de comissão de 6%, pois para desconto de 2% até 4% a comissão cai para 6%;
- **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.

Matriz Criciúma (48) 3411-0600**Unidade Florianópolis** (48) 99168-2865**Unidade Caxias do Sul** (54) 99631-8810**Unidade Sorocaba** (15) 99144-9939

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 observa-se que a comissão "cheia" é 10%. Quando o desconto for 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 se chega 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 a 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.

Num cenário onde o desconto é de 1,25%, 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 $10 - 0,25 = 9,75$.

 Importante

Caso o vendedor esteja configurado para utilizar a regra de escalonamento, **NÃO SERÁ PERMITIDO** alterações no percentual de comissão nos processos de Proposta e Pedido de venda.

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 utilizados estejam configurados para gerar comissão.

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

Tipo de saída

Geral Adm Contabilidade CFOP ICMS IPI PIS/COFINS ISS Custo Retenções

Financeiro

Origem do valor unitário: Tabela de preço ☒ Lançar contas a receber

Composição do valor total a receber

☒ Valor líquido (quantidade * valor unitário - desconto) ☒ Frete ☒ IPI

☒ Acréscimo / Outras despesas ☒ Seguro ☒ ICMS ST

☒ Lançar comissão

Estoque

☒ Movimentar estoque próprio Validação de qtde por embalagem: Avisar ☐ Exibir no WMS

Almoxarifados

Filial Almoxarifado Adicionar

Filial	Descrição
--------	-----------

Descrição para nota fiscal: Descrição do item + Complemento

Tipo de saída p/ entrega futura

Tipo de entrada para devolução

Tipo de entrada para estorno

Salvar Cancelar

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:

Fechamento de comissões

A geração do título de contas a pagar das comissões acontece no fechamento das comissões, onde o sistema busca todos os valores de comissões liberados para pagamento e gera o título no sistema.

Empresa	Filial	Lançar CP das comissões	Calcular IRRF	Lançar CP do IRRF	Ação
USEALL SOFTWARE	FILIAL NOVO HAM...				Abrir

Fechamento de comissões

☐ Lançar contas a pagar das comissões

Sufixo do título: COMISSAO

Tipo de conta a pagar: Comissões sobre vendas (não contabilizada pelo pagar, e sim pela NF) (6)

Forma de pago: Depósito em Conta Bancária (107)

Dia para vencimento: 10

☒ Calcular IRRF

☐ Lançar contas a pagar do IRRF

Sufixo do título: IRRF.COM-

Tipo de conta a pagar: IRRF ref. comissões sobre vendas (7)

Forma de pago: Boleto (100)

Cliente / Fornecedor: CSLL/COFINS/PIS RETIDO - DARF - RECEITA FEDERAL (5952) (3494)

Salvar **Cancelar**

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.

Ajuste de comissão

A ação de "corrigir comissões" é uma necessidade constante para as empresas, devido a troca de representantes e/ou defasagem ou acréscimo de valores. Confira mais detalhes disponível no manual [Ajuste de comissão](#).

Matriz Criciúma

☎ (48) 3411-0600

Unidade Florianópolis

☎ (48) 99168-2865

Unidade Caxias do Sul

☎ (54) 99631-8810

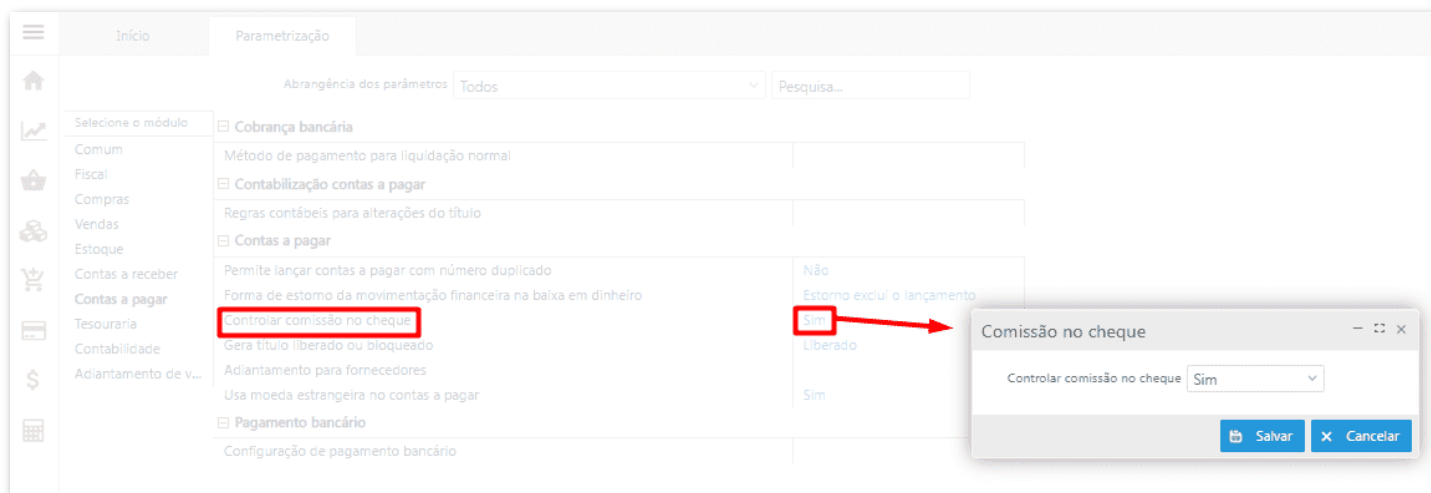
Unidade Sorocaba

☎ (15) 99144-9939

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 useall software. On the left, a sidebar lists various modules. The main area displays a list of parameters under the 'Contas a pagar' (Accounts payable) section. The parameter 'Controlar comissão no cheque' (Control commission on check) is highlighted with a red box. A red arrow points from this box to a modal window titled 'Comissão no cheque'. This modal window contains a dropdown menu for 'Controlar comissão no cheque' with 'Sim' (Yes) selected, and buttons for 'Salvar' (Save) and 'Cancelar' (Cancel).

👉 Acesse a área de vídeos e confira os tutoriais!! 😊