

# Millennium Network™

Pendências 16541  
Versão 2006  
Release 34  
Autor Jaciara Pereira da Silva

## Processo: Vendas

Nome do Processo: Comissão por meta

## Acesso

VENDAS → Força de vendas → Tipos de comissão

## Motivação

O cálculo deste tipo de comissão consiste em analisar as metas estabelecidas para a filial e para os vendedores simultaneamente. O percentual de comissão a ser aplicado para cada vendedor dependerá diretamente da performance de vendas da filial.

## Parâmetros

- 1 Especificação da fórmula para realizar o cálculo, que deverá ser inserida no campo Fórmula, no cadastro de tipo de comissão;
- 2 Em VENDAS, na pasta Força de vendas:
  - Selecione a opção Tipo de comissão e configure um tipo de comissão com o campo Comissão por Fechamento marcado;
  - Cadastrar as metas dos vendedores
  - Cadastrar as metas das filiais

## Entrada

Vamos supor que uma empresa estabeleça a meta de 100.000 peças vendidas no mês para cada filial e uma meta de 5.000 peças por vendedor. A política de comissões a pagar é a seguinte:

Meta Loja	Meta dos vendedores	Percentual Aplicado
OVER COTA	Over Cota	0,50%
130% (acima da meta)	Cota	0,45%
	Sub Cota	0,40%
COTA	Over Cota	0,45%
100% a 129% (acima da meta)	Cota	0,40%
	Sub Cota	0,35%
SUB COTA	Over Cota	0,40%
0,01 a 99 % (abaixo da meta)	Cota	0,35%
	Sub Cota	0,30%

## OVER , COTA e SUB

Quando a loja supera a meta 30% além da quantidade estabelecida , o sistema analisa a performance individual dos vendedores para classificá-lo também como Over, Cota ou Sub.

O vendedor que também ultrapassar sua meta em 30% acima das 5.000 peças, será classificado como Over e receberá comissão de 0,50%. Se, suas vendas estiverem até 29% além da meta, ele fica no nível intermediário e recebe um percentual de 0,45%. E, caso o vendedor não atinja 100% da meta estipulada para ele, sua comissão será de 0,40%.

Para as filiais que forem classificadas como Cota e Sub, o procedimento será o mesmo. A performance de cada vendedor será analisada e a porcentagem de comissão será aplicada de acordo com a tabela.

A geração dos títulos de comissões a pagar será feita no final do período de apuração, quando o operador do sistema deverá executar o programa TESTCOMBATCH.

No quadro abaixo temos a fórmula que deverá ser inserida no campo do cadastro de tipo de comissão. Para calcular índices diferentes, basta substituir os valores.

## Fórmula

```
se((((filial_vendas_periodo/filial_meta_periodo)*100)>130),
  se((((func_vendas_periodo/func_meta_periodo)*100)>130),
    vendas*(0.50/100),
    se((((func_vendas_periodo/func_meta_periodo)*100)<100),
      vendas*(0.40/100),
      vendas*(0.45/100))),
  se((((filial_vendas_periodo/filial_meta_periodo)*100)<100),
    se((((func_vendas_periodo/func_meta_periodo)*100)>130),
      vendas*(0.40/100),
      se((((func_vendas_periodo/func_meta_periodo)*100)<100),
        vendas*(0.30/100),
        vendas*(0.35/100))),
    vendas*(0.40/100))
```

# Millennium Network

```
se((((func_vendas_periodo/func_meta_periodo)*100)>130),
  vendas*(0.45/100),
  se((((func_vendas_periodo/func_meta_periodo)*100)<100),
    vendas*(0.35/100),
    vendas*(0.40/100))))
```

**ATENÇÃO!** As nomenclaturas Over Cota, Cota e Sub Cota são adotadas pelo cliente que requisitou a customização e não devem ser confundidas com o cadastro de cotas por representantes que já existia no sistema.

## Validação e Saída

1 Inclusão dos títulos a pagar referentes às comissões calculadas, após a execução do programa TESTCOMBATCH.

