



Infor LN Vendas Guia do usuário para comissões e abatimentos

Copyright © 2017 Infor

Todos os direitos reservados. As marcas e logomarcas definidas aqui são marcas comerciais e/ou marcas comerciais registradas da Infor. Todos os direitos reservados. Todas as outras marcas comerciais listadas aqui são de propriedade de seus respectivos proprietários.

Notas importantes

O material contido nesta publicação (inclui toda e qualquer informação adicional) constitui e contém informação confidencial e de propriedade da Infor.

Ao ter acesso ao anexo, você reconhece e concorda que o material (incluindo qualquer modificação, tradução ou adaptação do mesmo) e todos os direitos autorais, segredos de negócios, todos os outros direitos, títulos e lucros, são de propriedade somente da Infor, e que você deve obter o direito, título ou qualquer ganho sob o material (inclusive em qualquer modificação, tradução ou adaptação do mesmo) em virtude da sua análise, exceto o direito não exclusivo para utilizar o material, somente em conexão e com o apoio da licença de uso do software disponibilizado à sua empresa pela Infor, conforme acordo separado ("Propósito").

Além disso, através do acesso ao material anexo, você reconhece e concorda em manter, tanto o material em estrita confidencialidade, quanto o uso do mesmo limitado ao Propósito descrito acima.

Embora a Infor tenha tomado o devido cuidado para assegurar que o material incluído nesta publicação esteja preciso e completo, a Infor não garante que a informação contida nesta publicação está completa, não contém erros tipográficos ou outros erros, ou que você encontrará seus requisitos específicos. Como tal, a Infor não assume e por meio desta se isenta de toda responsabilidade, resultante ou de qualquer forma, por qualquer perda ou dano ocasionado a qualquer pessoa ou entidade ou ainda por relatar erros ou omissão nesta publicação (incluindo informações complementares), se tais erros ou omissões resultarem da negligência, acidente ou qualquer outra causa.

Reconhecimento da Marca Registrada

Qualquer empresa, produto, marca ou nome de serviço referenciado deve ser marca registrada por seus respectivos proprietários.

Informação da Publicação

Código do Documento salescmsug (U9843)

Liberação 10.5 (10.5)

Criado em 21 de dezembro de 2017

Tabela de Conteúdo

Sobre este documento

| | |
|--|-----------|
| Capítulo 1 Introdução e configuração..... | 7 |
| Visão geral de comissões e abatimentos..... | 7 |
| Procedimentos..... | 7 |
| Dados mestres..... | 7 |
| Capítulo 2 Acordos..... | 9 |
| Seleção de acordo de comissões e abatimentos..... | 9 |
| Capítulo 3 Cálculo..... | 13 |
| Calcular comissões e abatimentos..... | 13 |
| Capítulo 4 Reserva..... | 17 |
| Reservar comissões e abatimentos..... | 17 |
| O procedimento de reserva com um vínculo para Finanças ou Faturamento..... | 17 |
| O procedimento de reserva sem um vínculo para Finanças ou Faturamento..... | 18 |
| Capítulo 5 Pagamento..... | 21 |
| Pagar comissões a funcionários..... | 21 |
| Capítulo 6 Exemplos de cálculo..... | 23 |
| Exemplos de cálculo de comissões e abatimentos..... | 23 |
| Capítulo 7 Histórico..... | 33 |
| Histórico de comissões e abatimentos..... | 33 |
| Apêndice A Glossário..... | 35 |

Índice

Sobre este documento

Este documento descreve o processo de configuração, de uso, de cálculo, de reserva e de pagamento de comissões e abatimentos. O procedimento de comissões e de abatimentos é usado para premiar o desempenho de vendas de relações.

Conhecimento pressuposto

Embora não seja necessário conhecimento detalhado do software LN para ler este guia, o conhecimento geral sobre a funcionalidade do Infor LN irão ajudá-lo a entender este guia.

Resumo do documento

Esta tabela mostra os capítulos deste guia:

| Número do capítulo | Título do capítulo | Conteúdo |
|--------------------|---------------------------|--|
| Capítulo 1 | Introdução e configuração | Introdução e configuração de comissões e abatimentos |
| Capítulo 2 | Acordos | Uso de acordos de comissão e abatimento |
| Capítulo 3 | Cálculo | Cálculo de comissões e abatimentos |
| Capítulo 4 | Reserva | Reserva de comissões e abatimentos |
| Capítulo 5 | Pagamento | Pagamento de comissões a funcionários |
| Capítulo 6 | Exemplos de cálculo | Exemplos de cálculo para comissões e abatimentos |
| Capítulo 7 | Histórico | Histórico de comissões e abatimentos |

Referências

Use este guia como a referência principal para comissões e abatimentos. Use as edições atuais dessas referências relacionadas para pesquisar informações não cobertas neste guia:

- **Guia do usuário para dados mestres de vendas U9839 PB**
Use este guia para entender a configuração de dados mestres de vendas.
- **Guia do usuário para ordens de vendas U9845 PB**
Use este guia para entender o procedimento de ordem de vendas.

Como ler este documento

Este documento foi criado a partir de tópicos da Ajuda online. Assim, as referências a outras seções são apresentadas como mostra o exemplo a seguir:

Para obter detalhes, consulte a *Introdução*. Para localizar a seção citada, consulte o Índice ou use o Índice remissivo no fim do documento.

Termos sublinhados indicam um link para uma definição do glossário. Se visualizar este documento online, você pode clicar no termo sublinhado para ir até a definição do glossário no fim do documento.

Entrando em contato com a Infor

Se você tiver perguntas sobre os produtos da Infor, visite o portal Infor Xtreme Support em www.infor.com/inforxtreme.

Se atualizarmos este documento após a liberação do produto, a nova versão será postada neste site. É recomendável que você verifique este site periodicamente para obter a documentação atualizada.

Se tiver comentários sobre a documentação da Infor, entre em contato com documentation@infor.com.

Visão geral de comissões e abatimentos

Muitas companhias motivam suas relações recompensando o desempenho de vendas. Isso pode aumentar as vendas, o que melhora a posição de competitividade da companhia.

As seguintes recompensas estão disponíveis:

- comissões
- abatimentos

As comissões e abatimentos são baseados em informações precisas sobre ordens de venda, a relação responsável pela ordem de venda, o desempenho de vendas da relação e o vínculo entre desempenho e recompensa.

Procedimentos

O procedimento principal é o cálculo de comissões e abatimentos. Para mais informações, consulte o *Calcular comissões e abatimentos* (p. 13).

Os seguintes são subprocedimentos:

- A reserva de comissões e abatimentos. Para mais informações, consulte o *Reservar comissões e abatimentos* (p. 17).
- O pagamento de comissões a funcionários. Para mais informações, consulte o *Pagar comissões a funcionários* (p. 21).

Dados mestres

Para poder usar qualquer um dos procedimentos de comissões e abatimentos, é preciso especificar os dados mestres de quem pode receber comissões e abatimentos, como a ligação é realizada e quando os cálculos podem ser feitos.

É preciso especificar os seguintes dados mestres:

1. Os parâmetros para comissões e abatimentos na sessão Parâmetros de comissões/abatimentos.
2. Tabelas de período na sessão Tabelas do período (tcccp0160m000) e períodos na sessão Períodos (tcccp0170m000) se desejar calcular comissões e abatimentos com base em vendas cumulativas.
3. Relações na sessão Relações (tdcms0110s000).
4. Grupos de acordos na sessão Grupos de acordos (tdcms0115m000) se desejar definir acordos comuns a mais de uma relação.
5. Equipe de relações na sessão Equipes de relação (tdcms0116m000) se você desejar vincular várias relações a uma (linha de) ordem e adicionar relações à equipe de relações na sessão Relações por equipe de relação (tdcms0117m000).
6. Grupos de comissões/abatimentos na sessão Grupos de comissões/abatimentos (tdcms0118m000) se desejar definir acordos comuns a mais de um item.
7. Relações padrão ou equipes de relação pelo cliente na sessão Relações padrão por cliente (tdcms0119m000).

Seleção de acordo de comissões e abatimentos

Para calcular comissões ou abatimentos que podem ser concedidos a uma relação para fechar uma ordem de venda, primeiro o acordo de comissão/abatimento aplicável deve ser localizado, o que pode ser especificado nas sessões Acordo de comissão (tdcms0635m000) e Acordo de abat. (tdcms0635m100).

Se mais de um acordo de comissão/abatimento for aplicável à combinação de ordem de venda e relação, um acordo de comissão/abatimento é selecionado com base nas prioridades especificadas nos campos **Prioridade** da sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000).

Exemplo

Os seguintes acordos de comissão se aplicam:

| - | Acordo A | Acordo B | Acordo C |
|-------------------------|----------|----------|----------|
| PN cliente | - | - | - |
| Relação | John | | John |
| Grupo de relação | - | G01 | - |
| Projeto | - | - | - |
| Item | - | - | X05 |
| Grupo de comissões | - | - | - |
| Porcentagem da comissão | 2% | 1,5% | 3% |
| Comissão crescente | 0% | 0% | 0% |

- O Acordo A especifica a comissão para a relação John.
- O Acordo B especifica a comissão para o grupo de relação G01.
- O Acordo C especifica a comissão para a combinação de John e item X05.

Se John for um membro do grupo de relação G01 e ele vender um item X05, todos os três acordos poderão ser aplicados.

Suponha que as seguintes prioridades de pesquisa de comissão sejam especificadas na sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000):

- Prioridade 1: Personalizado/Rel/Projeto/Item
- Prioridade 2: Rel /Item //
- Prioridade 3: Rel ///
- Prioridade 4: Gr.Rel.///

As prioridades resultantes dos acordos de comissão serão:

| Acordo de comissão | Tipo | Prioridade |
|---------------------------|-------------|-------------------|
| A | Rel | 3 |
| B | Gr.Rel | 4 |
| C | Rel / Item | 2 |

O acordo de comissão C tem a prioridade mais alta e será aplicado: John recebe 3% de comissão.

Se John vender um item Y07, somente o acordo A ou B poderá ser aplicado. Uma vez que o acordo A tem uma prioridade maior que B, John receberá 2%.

Calcular comissões e abatimentos

Se forem usados comissões e abatimentos, o cálculo de comissões e abatimentos é um procedimento obrigatório.

Conclua as seguintes etapas no procedimento de cálculo de comissões e abatimentos:

Passo 1: Acordo de comissão (tdcms0635m000)/ Acordo de abat. (tdcms0635m100)

- especifique os acordos de comissão na sessão Acordo de comissão (tdcms0635m000)
- especifique os acordos de abatimento na sessão Acordo de abat. (tdcms0635m100).

Certifique-se de definir o campo **Reserva/direta fatura** nessas sessões para **Fatura**. Para obter informações sobre comissões/abatimentos *reservados*, consulte *Reservar comissões e abatimentos* (p. 17).

Passo 2: Ordem de vendas - Relações (tdcms0140m000)/ Linha de ordem de vendas - Relações (tdcms0141m000)

Forneça um vínculo entre uma relação e ordens de venda.

É possível vincular uma (linha de) ordem de venda a uma relação clicando em:

- **Ordem de vendas - Relações** no menu Visualizações, Referências ou Ações da sessão Ordens de venda (tdsls4100m000) ou Ordem de vendas (tdsls4100m900). Assim, inicia-se a sessão Ordem de vendas - Relações (tdcms0140m000), na qual é possível especificar os dados.
- **Linha de ordem de vendas - Relações** no menu Visualizações, Referências ou Ações da sessão Linhas de entr. real de ordens de vendas (tdsls4106m000). Assim, inicia-se a sessão Linha de ordem de vendas - Relações (tdcms0141m000), na qual é possível especificar os dados.

É preciso realizar essa etapa manualmente somente se o campo **Método de vincular relações às ordens/linhas de ordens** for **Manualmente** na sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000). Caso contrário, essa etapa é executada em **Automaticamente** ou **Interativamente**.

Passo 3: Calcular comissões e abatimentos (tdcms0240m000)

Calcule as comissões e abatimentos na sessão Calcular comissões e abatimentos (tdcms0240m000).

Depois do cálculo, o status da comissão/abatimento é **Calculado**.

É preciso concluir essa etapa somente se os campos **Cálc. de comissão sem baseem vendas cum. após entrada de ordem** e **Cálc. abatimentos sem baseem vendas cum. após entrada ordem** estiverem definidos para **Manualmente** na sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000). Caso contrário, o LN calcula as comissões/abatimentos **Automaticamente** ou **Interativamente**.

Passo 4: Calcular comissões/abatimentos sobre venda acumulada (tdcms1200m000)

Em vez de calcular comissões ou abatimentos para cada ordem (ou linha de ordem) de venda individual, é possível calcular as comissões ou abatimentos com base na soma de todas as ordens de venda fechadas em um período em particular.

Acumule os cálculos de comissão/abatimento para um período na sessão Calcular comissões/abatimentos sobre venda acumulada (tdcms1200m000).

Você deve concluir essa etapa somente se o seguinte se aplicar:

- os acordos possuem a caixa de seleção **Acordo cumulativo** selecionada nas sessões Acordo de comissão (tdcms0635m000)/ Acordo de abat. (tdcms0635m100)
- os campos **Cálc. cumulativo com baseem vendas cumulativas após entrada ordem** e **Cálc. abatimento com base emvenda cumulativa após entrada ordem** estão definidos para **Manualmente** na sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000). Caso contrário, o LN calcula as comissões/abatimentos em vendas cumulativas **Automaticamente** ou **Interativamente**.

Passo 5: Comissões (tdcms1550m000)/ Abatimentos (tdcms2550m000)

É possível visualizar as comissões calculadas para uma ordem de venda e relação na sessão Comissões (tdcms1550m000) e os abatimentos na sessão Abatimentos (tdcms2550m000).

É possível alterar os valores calculados nas sessões de detalhes.

Passo 6: Aprovação global comissões/abatimentos (tdcms0250m000)

Para poder processar, faturar ou reservar o cálculo, é preciso aprovar as comissões/abatimentos na sessão Aprovação global comissões/abatimentos (tdcms0250m000).

Assim, o status da comissão/abatimento é **Aprovado**.

Passo 7: Imprimir comissões/abatimentos aprovados (tdcms2402m000)

Imprima as comissões e abatimentos aprovados e não reservados em Imprimir comissões/abatimentos aprovados (tdcms2402m000).

- se a caixa de seleção **Vinculado à Finanças** estiver selecionada na sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000), o status mudará para **Pronto**
- se a caixa de seleção **Vinculado à Finanças** estiver desmarcada, o status mudará para **Fechado**.

Passo 8: Liberar comissões/abatimentos para faturamento (tdcms2201m000)

Se a caixa de seleção **Vinculado à Finanças** estiver selecionada na sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000), será preciso liberar as comissões para Finanças e os abatimentos para o Faturamento na sessão Liberar comissões/abatimentos para faturamento (tdcms2201m000).

Assim, o status da comissão/abatimento é **Fechado**.

Reservar comissões e abatimentos

É possível reservar as comissões calculadas para Finanças e os abatimentos calculados para Faturamento, ou você pode reservá-los para um pacote financeiro externo.

Portanto, existem os seguintes procedimentos para pagamentos de reserva:

- reservas com um vínculo para Finanças ou Faturamento. Assim, as caixas de seleção **Vinculado à Finanças** são marcadas nas guias **Detalhes de cálculo de comissão** e **Detalhes de cálculo de abatimentos** da sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000)
- reservas sem um vínculo para Finanças ou Faturamento. Assim, as caixas de seleção **Vinculado à Finanças** são desmarcadas nas guias **Detalhes de cálculo de comissão** e **Detalhes de cálculo de abatimentos** da sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000).

O procedimento de reserva com um vínculo para Finanças ou Faturamento

Passo 1: Para poder iniciar o procedimento de reserva

Para poder iniciar esse procedimento de reserva, é preciso primeiro concluir as etapas 1 a 6 do tópico *Calcular comissões e abatimentos* (p. 13). Na etapa 2, é preciso garantir que o campo **Reserva/direta fatura** na sessão Acordo de comissão (tdcms0635m000) ou Acordo de abat. (tdcms0635m100) seja definido para **Reservar**.

Passo 2: Reserva e aprovação de comissões/abatimentos reservados (tdcms2202m000)

Depois da aprovação de comissões/abatimentos, é preciso reservá-los usando a sessão Reserva e aprovação de comissões/abatimentos reservados (tdcms2202m000).

- se o **Tipo relação** for **Cliente** ou **Fornecedor**, o status da comissão/abatimento muda para **Reservada**
- se o **Tipo relação** for **Funcionário**, o status das comissão muda para **Fechado**, uma vez que as comissões para funcionários são geridas pelo departamento de folha de pagamento. Para mais informações, consulte o *Pagar comissões a funcionários* (p. 21).

Passo 3: Imprimir lista de comissões/abatimentos reservados (tdcms2404m000)

Se desejar verificar as comissões/abatimentos reservados, use a sessão Print List of Reserved Commissions/Rebates (tdcms2404m000).

Passo 4: Reserva e aprovação de comissões/abatimentos reservados (tdcms2202m000)

Aprove as comissões/abatimentos reservados selecionando a caixa de seleção **Aprovar comissões/abatimentos reservados** na sessão Reserva e aprovação de comissões/abatimentos reservados (tdcms2202m000).

Assim, o status das comissões/abatimentos é definido para **Reserva aprovada**.

Passo 5: Imprimir comissões/abatimentos reservados (tdcms2403m000)

Imprima as comissões/abatimentos reservados na sessão Imprimir comissões/abatimentos reservados (tdcms2403m000). Assim, o status das comissões/abatimentos é definido para **Pronto**.

Passo 6: Liberar comissões/abatimentos para faturamento (tdcms2201m000)

Na sessão Liberar comissões/abatimentos para faturamento (tdcms2201m000), é preciso:

- liberar as comissões reservadas para Finanças
- liberar os abatimentos reservados para Faturamento.

Assim, o status é definido para **Fechado**.

O procedimento de reserva sem um vínculo para Finanças ou Faturamento

Passo 1: Para poder iniciar o procedimento de reserva

Para poder iniciar esse procedimento de reserva, é preciso primeiro concluir as etapas 1 a 6 do tópico *Calcular comissões e abatimentos* (p. 13). Na etapa 2, é preciso garantir que o campo **Reserva/direta fatura** na sessão Acordo de comissão (tdcms0635m000) ou Acordo de abat. (tdcms0635m100) seja definido para **Reservar**.

Passo 2: Imprimir comissões/abatimentos reservados (tdcms2403m000)/ Fechar comissões reservadas para funcionário (tdcms2102m000)

- Se o **Tipo relação** for **Fornecedor** ou **Cliente**, use a sessão Imprimir comissões/abatimentos reservados (tdcms2403m000) para imprimir as faturas para as comissões/abatimentos. Assim, o status das comissões/abatimentos é definido para **Fechado**.
- Se o **Tipo relação** for **Funcionário**, use a sessão Fechar comissões reservadas para funcionário (tdcms2102m000) para definir as comissões para **Fechado**. A seguir, o pagamento de comissões a funcionários é executado fora do LN.

Nota

As comissões/abatimentos podem receber o status **Reservada** e **Reserva aprovada** somente se houver **Vinculado à Finanças**.

Pagar comissões a funcionários

O pagamento de comissões reservadas a funcionários é realizado pelo departamento de folha de pagamento da sua companhia. É preciso gerar um relatório que inclua as comissões que você deve pagar a um funcionário.

Nota

As comissões para uma relação de funcionário sempre são reservadas no LN. Este tópico lida somente com o pagamento de comissões a funcionários se a caixa de seleção **Vinculado à Finanças** estiver marcada na guia **Detalhes de cálculo de comissão** da sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000). Se esta caixa de controle estiver limpa, o pagamento de comissões a funcionários é realizado fora do LN após as comissões serem definidas para **Fechado** na sessão Fechar comissões reservadas para funcionário (tdcms2102m000).

Realize as seguintes etapas no procedimento de pagamento de comissões a funcionários:

Passo 1: Para poder iniciar o procedimento de pagamento

Para poder iniciar esse procedimento de reserva, é preciso primeiro concluir as etapas 1 a 6 do tópico *Calcular comissões e abatimentos* (p. 13). Na etapa 2, o campo **Reserva/direta fatura** nas sessões Acordo de comissão (tdcms0635m000) e Acordo de abat. (tdcms0635m100) é automaticamente definido para **Reservar para Funcionário Tipo relação**.

Passo 2: Reserva e aprovação de comissões/abatimentos reservados (tdcms2202m000)

Para ser possível gerar linhas de pagamento para comissões aos funcionários, o status da comissão deve ser **Fechado**. Uma comissão recebe seu status na sessão Reserva e aprovação de comissões/abatimentos reservados (tdcms2202m000).

Passo 3: Gerar linhas de pagamento para comissões aos funcionários (tdcms4201m000)

Se o campo **Gerando pagamentos** for definido para **Manualmente** na sessão Parâmetros de comissões/abatimentos (tdcms0100s000), será preciso gerar linhas de pagamento na sessão Gerar linhas de pagamento para comissões aos funcionários (tdcms4201m000).

Se o campo **Gerando pagamentos** estiver definido para **Interativamente** ou **Automaticamente**, as linhas de pagamento para comissões a funcionários serão geradas na sessão Reserva e aprovação de comissões/abatimentos reservados (tdcms2202m000).

Passo 4: Comissões pagas ao funcionário por relação (tdcms1151m000)/ Comissões pagas a funcionários por ordem (tdcms0151m000)

Use a sessão Comissões pagas ao funcionário por relação (tdcms1151m000) ou a sessão Comissões pagas a funcionários por ordem (tdcms0151m000) para visualizar as linhas de pagamento geradas.

Passo 5: Imprimir comissões pagas a funcionários (tdcms4451m000)

Use a sessão Imprimir comissões pagas a funcionários (tdcms4451m000) para imprimir uma lista de comissões que ainda não estão (totalmente) pagas e enviar o relatório ao departamento de folha de pagamento que pode liquidar os pagamentos.

Passo 6: Comissões pagas ao funcionário por relação (tdcms1151m000)/ Comissões pagas a funcionários por ordem (tdcms0151m000)

Use a sessão Comissões pagas ao funcionário por relação (tdcms1151m000) ou Comissões pagas a funcionários por ordem (tdcms0151m000) para inserir os valores pagos que o departamento de folha de pagamento retornou a você.

Passo 7: Comissões globais atualiz. pagas aos funcion. (tdcms4250m000)

Use a sessão Comissões globais atualiz. pagas aos funcion. (tdcms4250m000) para definir as comissões calculadas coletivamente como totalmente pagas.

É possível iniciar essa sessão no menu Visualizações, Referências o Ações das sessões Comissões pagas ao funcionário por relação (tdcms1151m000)/ Comissões pagas a funcionários por ordem (tdcms0151m000).

Também é possível definir uma linha de pagamento específica como totalmente paga selecionando uma linha de pagamento e clicando em **Atualizar comissões pagas** no menu Visualizações, Referências o Ações das sessões Comissões pagas ao funcionário por relação (tdcms1151m000)/ Comissões pagas a funcionários por ordem (tdcms0151m000).

Exemplos de cálculo de comissões e abatimentos

Estes graus são explicados:

- Exemplo 1: Grau por valor
- Exemplo 2: Grau por quantidade - limite máximo
- Exemplo 3: Grau por valor - método de cálculo líquido
- Exemplo 4: Grau por valor - percentagens de lucro
- Exemplo 5: Grau por valor - relação pai
- Exemplo 6: Grau por valor - acordo cumulativo

Os seguintes parâmetros de acordo são aplicáveis e eles podem ser especificados na sessão Acordo de comissão (tdcms0635m000) e na sessão Acordo de abat. (tdcms0635m100):

- **Grade por quantidade/valor**
- **Unidade da grade**
- **Cálculo da grade**
- **Comissão sobre/ Abatimento sobre**
- **Comissão crescente sobre/ Abatimento crescente sobre**
- **Acordo cumulativo**

Exemplo 1: Grau por valor

| Acordo | | | | | |
|-------------|-------------|--------------------------------------|--|------------|---------------|
| Até o valor | Perc. lucro | Percentagem de comissão sobre o grau | Percentagem de crescimento sobre o total | Valor fixo | Limite máximo |
| 1.000 | 0,00 [%] | 1,00 [%] | 0,00 [%] | 0,00 | 0,00 |
| 2000 | 0,00 | 2,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| | | | | | |
|--------|------|------|------|------|------|
| 5000 | 0,00 | 4,00 | 0,50 | 0,00 | 0,00 |
| 10.000 | 0,00 | 5,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| 25.000 | 0,00 | 5,00 | 1,50 | 0,00 | 0,00 |

Uma relação fechou uma ordem de 12.500.

| Cálculo | Perc. comissão | Comissão |
|------------------|-----------------------|-----------------|
| 1.000 * 1% | grau 0-1.000 | 10. |
| 1.000 * 2% | grau 1.000-2.000 | 20 |
| 3.000 * 4% | grau 2.000-5.000 | 120 |
| 5.000 * 5% | grau 5.000-10.000 | 250 |
| 2.500 * 5% | grau 10.000-25.000 | 125 |
| Comissão total - | | 525 |

| Cálculo | Perc. crescente | Comissão total |
|----------------|------------------------|-----------------------|
| 12.500 * 1,5% | 187,5 | 712,50 |

Exemplo 2: Grau por quantidade - limite máximo

Acordo

| Até a quantidade | Perc. lucro | Percentagem de comissão sobre o grau | Percentagem de crescimento sobre o total | Valor fixo | Limite máximo |
|-------------------------|--------------------|---|---|-------------------|----------------------|
|-------------------------|--------------------|---|---|-------------------|----------------------|

| | | | | | |
|-----|----------|----------|----------|------|--------|
| 10. | 0,00 [%] | 1,00 [%] | 0,00 [%] | 0,00 | 0,00 |
| 20 | 0,00 | 2,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 50 | 0,00 | 4,00 | 0,50 | 0,00 | 150,00 |
| 100 | 0,00 | 5,00 | 1,00 | 0,00 | 200,00 |
| 250 | 0,00 | 5,00 | 1,50 | 0,00 | 400,00 |

Uma relação fechou uma ordem de 200 jeans a um preço de 100 cada.

| Cálculo | Perc. comissão | Comissão |
|------------------|-----------------------|-----------------|
| 10 * 100 * 1% | grau 0-10 | 10. |
| 10 * 100 * 2% | grau 10-20 | 20 |
| 30 * 100 * 4% | grau 20-50 | 120 |
| 50 * 100 * 5% | grau 50-100 | 250 |
| 50 * 100 * 5% | limite 250-200 | -50 |
| 50 * 100 * 5% | grau 100-250 | 500 |
| 50 * 100 * 5% | limite 500-400 | -100 |
| Comissão total - | | 750 |

| Cálculo | Perc. crescente | Comissão total |
|------------------|------------------------|-----------------------|
| 150 * 100 * 1,5% | 225 | 975 |
| 200 * 100 * 1,5% | 300 | 1.050 |

Exemplo 3: Grau por valor - método de cálculo líquido

| Acordo | | | | | |
|--------------------|--------------------|---|---|-------------------|----------------------|
| Até o valor | Perc. lucro | Percentagem de comissão sobre o grau | Percentagem de crescimento sobre o total | Valor fixo | Limite máximo |
| 1.000 | 0,00 [%] | 1,00 [%] | 0,00 [%] | 0,00 | 0,00 |
| 2000 | 0,00 | 2,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 5000 | 0,00 | 4,00 | 0,50 | 0,00 | 0,00 |

| | | | | | |
|--------|------|------|------|------|------|
| 10.000 | 0,00 | 5,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| 25.000 | 0,00 | 5,00 | 1,50 | 0,00 | 0,00 |

Uma relação fechou uma ordem de 12.500.

| Cálculo | Perc. comissão | Comissão |
|---------------------------------|-----------------------|-----------------|
| $(1.000 - (1.000 * 1\%)) * 1\%$ | grau 0-1.000 | 9,9 |
| $(1.000 - (1.000 * 2\%)) * 2\%$ | grau 1.000-2.000 | 19,6 |
| $(3.000 - (3.000 * 4\%)) * 4\%$ | grau 2.000-5.000 | 115,2 |
| $(5.000 - (5.000 * 5\%)) * 5\%$ | grau 5.000-10.000 | 237,5 |
| $(5.000 - (2.500 * 5\%)) * 5\%$ | grau 10.000-25.000 | 118,75 |
| Comissão total | - | 500,95 |

| Cálculo | Perc. crescente | Comissão total |
|-------------------------------------|------------------------|-----------------------|
| $(12.500 - (12.500 * 1,5\%)) * 1,5$ | 184,68 | 685,63 |

Exemplo 4: Grau por valor - percentagens de lucro

| Acordo | | | | | |
|--------------------|--------------------|---|---|-------------------|----------------------|
| Até o valor | Perc. lucro | Percentagem de comissão sobre o grau | Percentagem de crescimento sobre o total | Valor fixo | Limite máximo |
| 100.000 | 10,00 [%] | 0,00 [%] | 0,00 [%] | 0,00 | 0,00 |
| 100.000 | 20,00 | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 |

| | | | | | |
|---------|-------|------|------|------|------|
| 100.000 | 50,00 | 0,00 | 2,00 | 0,00 | 0,00 |
| 200.000 | 10,00 | 0,00 | 2,50 | 0,00 | 0,00 |
| 200.000 | 20,00 | 0,00 | 3,50 | 0,00 | 0,00 |

Uma relação fechou uma ordem de 125.000.

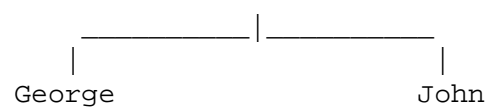
| Cálculo | Perc. comissão | Comissão |
|----------------|---|-----------------|
| 125.000 * 2,5% | grau 100.000 - 200.000, lucro de 10% | 3.125 |
| Comissão total | - | 3.125 |

Exemplo 5: Grau por valor - relação pai

Acordo para William, George e John

| Até o valor | Perc. lucro | Percentagem de comissão sobre o grau | Percentagem de crescimento sobre o total | Valor fixo | Limite máximo |
|--------------------|--------------------|---|---|-------------------|----------------------|
| 1.000 | 0,00 [%] | 1,00 [%] | 0,00 [%] | 0,00 | 0,00 |
| 2000 | 0,00 | 2,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 5000 | 0,00 | 3,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 10.000 | 0,00 | 4,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 25.000 | 0,00 | 5,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

William
|



William é a relação pai de George e John.
George e John formam uma equipe de relação.

John e George estão vinculados a uma linha de ordem. A venda foi de 1.250.

| | | |
|----------------|-----------------------|-----------------|
| JOHN | - | - |
| Cálculo | Perc. comissão | Comissão |
| 1.000 * 1% | grau 0-1.000 | 10. |
| 250 * 2% | grau 1.000- 2.000 | 5 |
| Total | - | 15 |

| | | |
|----------------|-----------------------|-----------------|
| GEORGE | - | - |
| Cálculo | Perc. comissão | Comissão |
| 1.000 * 1% | grau 0-1.000 | 10. |
| 250 * 2% | grau 1.000- 2.000 | 5 |
| Total | - | 15 |

| | | |
|----------------|-----------------------|-----------------|
| WILLIAM | - | - |
| Cálculo | Perc. comissão | Comissão |
| 1.000 * 1% | grau 0-1.000 | 10. |
| 250 * 2% | grau 1.000- 2.000 | 5 |
| 1.000 * 1% | grau 0-1.000 | 10. |
| 250 * 2% | grau 1.000- 2.000 | 5 |
| Total | - | 30 |

Exemplo 6: Grau por valor - acordo cumulativo

Se o acordo for cumulativo, o LN não calculará as comissões e abatimentos imediatamente, mas armazenará os dados de vendas em um arquivo separado, classificado por acordo e relação. Cada relação pode ter uma tabela de período diferente.

As relações são calculadas a cada semana.

| Acordo cumulativo | | | | | |
|-------------------|-------------|--------------------------------------|--|------------|---------------|
| Até o valor | Perc. lucro | Percentagem de comissão sobre o grau | Percentagem de crescimento sobre o total | Valor fixo | Limite máximo |
| 20.000 | 0,00 [%] | 5,00 [%] | 0,00 [%] | 0,00 | 0,00 |
| 50.000 | 0,00 | 10,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

Em uma semana, a relação fechou três ordens.

| Dia | Valor |
|-------------|---------------|
| Segunda | 7.500 |
| Terça | 12.000 |
| Sexta | 13.500 |
| Soma | 33.000 |

A comissão é calculada sobre o valor total: 33.000.

| Cálculo | Perc. comissão | Comissão |
|--------------|--------------------|--------------|
| 20.000 * 5% | grau 0-20.000 | 1.000 |
| 13.000 * 10% | grau 20.000-50.000 | 1.300 |
| Total | - | 2.300 |

Histórico de comissões e abatimentos

Os registros históricos relativos ao cálculo de comissões e abatimentos são armazenados separadamente dos registros de comissão e abatimento. É possível usar esses registros históricos para determinar que ações foram realizadas nas comissões e nos abatimentos. Registros históricos também fornecem um resumo das comissões pagas e dos abatimentos.

Nota

O histórico de comissões e abatimentos pode ser visualizado na sessão Histórico de comissão/abatimento (tdcms0560m000).

Quando uma comissão ou abatimento é modificado ou recalculado, dois registros são adicionados ao histórico:

- O primeiro registro representa a situação anterior. Esse registro tem um valor negativo.
- O segundo registro contém dados sobre a situação atualizada. Esse registro tem um valor positivo.

Apêndice A

Glossário



A

abatimento

O valor monetário a ser pago a um parceiro de negócios cliente como um tipo de desconto para fechar uma ordem de venda.

acordo de abatimento

Um acordo sobre o bônus (desconto) a ser pago a um cliente pela venda de um item em particular (ou grupo de itens).

acordo de comissão

Uma taxa acordada a ser paga como comissão a um funcionário (representante de vendas) ou parceiro de negócios fornecedor (agente) pela venda de um item em particular (ou grupo de itens).

comissão

O valor monetário a ser pago a um funcionário (representante de vendas) ou parceiro de negócios fornecedor (agente) para fechar uma ordem de venda.

equipe de relações

Uma função usada para agrupar relações de modo que várias relações possam ser vinculadas a uma ordem de venda. Assim, as relações adequadas serão concedidas para as atividades de vendas referentes a uma ordem de venda específica.

grupo de acordo

Um grupo de relações ao qual os mesmos acordos de comissão/abatimento estão vinculados.

grupo de comissões/abatimentos

Um conjunto de itens agrupados e, então, vinculados a um acordo.

menu Visualizações, Referências e Ações

Os comandos são distribuídos através de menus **Visualizações**, **Referências** e **Ações** ou exibidos como botões. Em liberações anteriores do LN e da UI da web, esses comandos estavam localizados no menu *Específico*.

período

Períodos dividem um ano em intervalos regulares, como semanas, meses ou trimestres, que podem ser usados para fins estatísticos, de contabilidade de horas, planejamento e controle de custos.

relação

Um termo abreviado para relação comercial. Relação é um termo coletivo para um funcionário ou parceiro de negócios fornecedor com direito a comissão e um parceiro de negócios cliente com direito a abatimento. As relações podem ser agrupadas em uma equipe de relações com o objetivo de atribuir a mesma estrutura de contrato.

tabela de período

Uma tabela que consiste em qualquer número de unidades de tempo, por exemplo, meses ou semanas.

Um período é usado para definir o horizonte de tempo em que, por exemplo, uma programação é válida.

Índice

abatimento, 35

Abatimento

- calculando, 13
- exemplos de cálculo, 23
- histórico, 33
- reservando, 17
- seleção de acordo, 9
- visão geral, 7

acordo de abatimento, 35

acordo de comissão, 35

comissão, 35

Comissão

- calculando, 13
- exemplos de cálculo, 23
- histórico, 33
- pagar a funcionários, 21
- reservando, 17
- seleção de acordo, 9
- visão geral, 7

equipe de relações, 35

grupo de acordo, 35

grupo de comissões/abatimentos, 35

menu Visualizações, Referências o Ações, 36

período, 36

relação, 36

tabela de período, 36
