

PT.Sentral Tehnologi Managemen Aturan Sistem Komisi Penjualan	No. Dokumen	: STM/IK02/01/01/00
	Mulai Berlaku	: 1 April 2013
	Revisi	: 00
	Tanggal Revisi	: -
	Hal	Aturan Sistem Komisi : Penjualan

Aturan Sistem Komisi Penjualan

Ketentuan Aturan Pembayaran Komisi

No	Sumber Deal	Sales	Tele Sales	Support	Non Sales (Consultan, internal)	Pemberi Informasi eksternal	Keterangan
1	Incoming telp, email, website, dihandle langsung Sales	3%	0%	1%	0%	0%	
2	Incoming telp, email, website, dihandle Tele - Sales	2%	1%	1%	0%	0%	
3	Sales	4%	0%	1%	0%	0%	
4	Tele Sales / Program Marketing	2%	2%	1%	0%	0%	
5	Non Sales (Consultant, internal)	2%	0%	0%	2%	0%	
6	Pemberi informasi eksternal	2-4%	0%	0%	0%	2- 4 %	<p>Disesuaikan dengan nilai deal.</p> <p>Bila sales bisa menjaga nilai deal di atas mandays rate, sales bisa claim 4 %, Bila sama dengan atau di bawah mandays rate, komisi sales dihitung dari nilai deal dikurangi nilai komisi untuk pemberi informasi.</p> <p>Pemberian Komisi di atas 7% Persetujuan Koordinator Sales & Mkt dan Direktur</p>

PT.Sentral Tehnologi Managemen Aturan Sistem Komisi Penjualan	No. Dokumen	: STM/IK02/01/01/00
	Mulai Berlaku	: 1 April 2013
	Revisi	: 00
	Tanggal Revisi	: -
	Hal	Aturan Sistem Komisi : Penjualan

Keterangan:

1. Sales atau Telesales berhak mengajukan komisi atas penjualan Training maupun Konsultasi dengan ketentuan tersebut di atas, dengan ketentuan:
 - a. Untuk Training, Sales atau Telesales berhak mengajukan klaim komisi 4% atau 2-3% (bila sumber Deal dari Incoming) langsung setelah Client melakukan pembayaran diajukan ke Koordinator Sales & Marketing dan Persetujuan Direktur.
 - b. Untuk Konsultasi, Sales berhak mengajukan klaim komisi 4% dengan tahapan:
 - Pengajuan I sebesar 2% dari nilai deal (bila sumber deal dari Pemberi Informasi Eksterna, perhitungan dari nilai deal dikurangi komisi eksternal dan melampirkan laporan hasil survey awal konsultasi. setelah Client melakukan pembayaran diajukan ke Koordinator Sales & Marketing dan Persetujuan Direktur.
 - Pengajuan II-III sebesar masing-masing klaim komisi 1% dari nilai deal (bila sumber deal dari Pemberi Informasi Eksterna, perhitungan dari nilai deal dikurangi komisi eksternal dan melampirkan hasil laporan survey kedua dan survey akhir konsultasi. setelah Client melakukan pembayaran diajukan ke Koordinator Sales & Marketing dan Persetujuan Direktur.
 - c. Untuk Konsultasi, Tele Sales berhak mengajukan klaim komisi 1-2% dengan tahapan:
 - Pengajuan I sebesar 1% dari nilai deal (bila sumber deal dari Pemberi Informasi Eksterna, perhitungan dari nilai deal dikurangi komisi eksternal dan melampirkan laporan hasil survey awal konsultasi. setelah Client melakukan pembayaran diajukan ke Koordinator Sales & Marketing dan Persetujuan Direktur.
 - Pengajuan klaim komisi berikutnya, sebesar masing-masing 1% dari nilai deal (bila sumber deal dari Pemberi Informasi Eksterna, perhitungan dari nilai deal dikurangi komisi eksternal dan melampirkan hasil laporan survey atau survey akhir konsultasi. setelah Client melakukan pembayaran diajukan ke Koordinator Sales & Marketing dan Persetujuan Direktur.
2. Team Support berhak mengajukan klaim komisi 1% Client Deal sumber Incoming call, email, website dari total akumulasi per 6 bulan. Admin support sales mengkoordinasi pengajuan klaim komisi ke Koordinator Sales & Marketing dan Persetujuan Direktur.
3. Team Marketing berhak mengajukan klaim komisi 2% Client Deal dari informasi Client yang diberikan dan membantu follow up penjualan. Pengajuan claim secara tertulis ke Koordinator Sales & Marketing dan Persetujuan Direktur, setelah Client melakukan pembayaran pertama.

PT.Sentral Tehnologi Managemen Aturan Sistem Komisi Penjualan	No. Dokumen	: STM/IK02/01/01/00
	Mulai Berlaku	: 1 April 2013
	Revisi	: 00
	Tanggal Revisi	: -
	Hal	Aturan Sistem Komisi : Penjualan

4. Non Sales (Consultant, internal Sentral Sistem) berhak mengajukan klaim komisi:
 - Consultant atau pemberi informasi internal berhak mengajukan klaim komisi sebesar 2% dari Client Deal sebagai jasa pemberi informasi internal. Pengajuan claim secara tertulis ke Koordinator Sales & Marketing dan Persetujuan Direktur, setelah Client melakukan pembayaran pertama.
 - Untuk proses amandemen kontrak yang terjadi karena keberhasilan konsultan dalam memberikan program konsultasi, sehingga client merasakan manfaat dari program konsultasi dan mengajukan penambahan program, maka konsultan berhak atas "Jasa Informasi" dan "Jasa Proses Penjualan" sebesar 3%
5. Pengajuan pembayaran komisi kepada pihak pemberi informasi di luar PT. Sentral Tehnologi Managemen (Sentral Sistem Consulting) harus diajukan pada saat penawaran, atau sebelum persetujuan kontrak, sehingga beban komisi dapat dibebankan ke biaya konsultasi. Sales atau Tele Sales bersama-sama dengan Koordinator Sales & Marketing, melakukan pengecekan data di File Maker, kemudian bila informasi yang diberikan sudah masuk dalam data HOT CLIENT, maka pemberi informasi tidak berhak atas komisi, bila belum masuk dalam HOT CLIENT, berhak mendapataim komisi 2-4% untuk pemberi informasi eksternal harus dibuat secara tertulis ke Koordinator Sales & Marketing dengan Persetujuan Direktur. Bila lebih besar dari 7 %, Sales atau Telesales meminta persetujuan Koordinator Sales & Marketing dan Direktur. Pembayaran komisi tersebut dibayarkan setelah Client melakukan pembayaran pertama.