


<p align="center">Análisis Funcional</p> <p align="center">“Reporte Comisiones”</p>		
		<p align="center">Página 1 de 2</p>
No: 05	Fecha: Miércoles 2 Noviembre 2.016	Lugar: Coral Solutions
Hora Inicio: 00:00		Hora Finalización: 00:00
Líder: Fabián Cobo Zapata		Ingeniero de Servicios:

1. Actividad

- ✓ Desarrollar reporte de comisiones.

2. Participantes

Nombre	Firma	Área	Empresa
Jaime Irazabal		Servicios Profesionales	Freelance
Fabián Cobo Zapata		Servicios Profesionales	Coral Solutions

3. Objetivos

- 🔗 Construir el siguiente reporte:
- ✓ Reporte Comisiones Vendedores

4. Definición y Descripción de Procesos / Alcance

Reporte Comisiones Vendedores

Este nuevo reporte debe ubicarse en el módulo de Reportes, debajo del reporte llamado “Fuerza de Ventas”. Debe llamarse Comisiones Vendedores:

FUERZA DE VENTAS
RECAUDOS

EFICIENCIA VENDEDORES
RECIBOS DE CAJA



Las condiciones bajo las cuales debe operar el reporte son las siguientes:

- El reporte debe ejecutarse sobre la vista llamada VW_CREDITO
- Los datos de entrada del reporte son un rango de fechas y el código nombre del vendedor, información almacenada en la estructura VENDETIPCL. Los vendedores deben mostrarse en una lista desplegable para que el operador determine si genera el reporte para un

vendedor en particular o para todos. Los vendedores deben mostrarse en la lista ordenados por código.

- El reporte debe mostrar los resultados de la consulta en pantalla y debe brindar la posibilidad al operador de generar un archivo pdf:

Existencias de Algodon

15/09/2016	15/09/2016	REFERENCIA	Consultar	Generar PDF
------------	------------	------------	-----------	-------------

- El reporte debe mostrar la siguiente información:
 - Código vendedor
 - Nombre vendedor
 - Fecha generación del crédito
 - Fecha cancelación del crédito
 - Código remisión
 - Nombre del cliente
 - Valor del crédito
 - Valor comisión
- El reporte debe agrupar la información por vendedor, totalizando para cada grupo la cantidad de ventas realizadas, el valor de los créditos y el valor de la comisión.
- Al final del reporte se debe totalizar por vendedor, por la cantidad de ventas realizadas, por el valor de las ventas y por el valor de la comisión.