

---

**Processo:**

GESTÃO DE SERVIÇO DE VENDA

---

**Principais Objetivos:**

- . Elaborar Proposta Comercial e a integração entre o SIGECOM e o PROTHEUS visando o faturamento do serviço de venda

---

**Origens dos Dados:**

- . Solicitação de Serviço

---

**Fatores Críticos de Sucesso:**

- . Coletar assinaturas no contrato
- . Análise do Contrato por parte do Jurídico

---

**Restrições:**

- . Não recebimento da Solicitação da Proposta Comercial
- . Não elaboração do Orçamento Técnico
- . Não aprovação da Proposta Comercial

---

**Descrição do Processo:**

Para dar início ao processo, o Comercial deve analisar a solicitação recebida e elaborar o Orçamento Técnico de acordo com a estrutura de custos da DATAPREV. Após a aprovação do orçamento técnico, a área Comercial gerará a Proposta Comercial através da rotina específica do Protheus. Caso o orçamento técnico não seja aprovado, deverá realizar as alterações ou cancelar o orçamento técnico, se necessário.

Caso o orçamento técnico seja aprovado, a Proposta Comercial gerada esta deverá ser encaminhada para o solicitante com prazo de validade conforme as normas internas da DATAPREV. Em seguida, o Comercial deverá elaborar o contrato ou o aditivo e encaminhar para o Jurídico. Neste momento, o Jurídico deverá analisar o contrato ou aditivo e cancelar. Se o contrato for aprovado, será necessário coletar as assinaturas de acordo com a tabela de competência da DATAPREV, além da assinatura do cliente.

Periodicamente uma rotina atualizará o Protheus com os contratos existentes no SIGECOM, caso a rotina automática de atualização não seja executada o Comercial deverá, como contingência, gerar o contrato de venda no módulo de Faturamento do sistema conforme a seguir:

- Os dados do contrato:
  - o Moeda
  - o condição de pagamento
  - o tipo do contrato,
  - o se permite reajuste
  - o se existe caução
- Os dados da planilha:
  - o número do contrato
  - o fornecedor
  - o data inicial
  - o data final
  - o tipo de planilha
  - o se permite reajuste.

Por fim, caso necessário, deverá anexar os documentos (contrato/aditivo, documentação jurídica da empresa e proposta comercial) para que, em seguida, possa alterar a situação do contrato para vigente. Sendo assim, o contrato estará disponível para o processo de Faturamento.

---

**Saídas:**

- . Proposta Comercial
- . Contrato
- . Aditivo