

## Comissão de vendedores

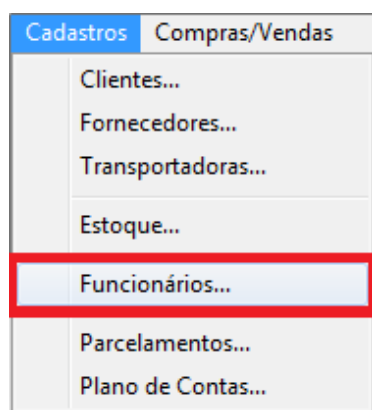
[Enviar E-mail](#)[Permalink Cliente](#)[Permalink Revenda](#)

# Trabalhando com Comissões no Clipp Store

O Clipp Store permite a configuração para o cálculo de Comissão de Vendedores a partir de suas vendas, sendo que estas podem ser configuradas por produto ou por venda (à vista e a prazo).

## Configuração da Comissão por Vendedor

Abra o Clipp Store, clique no Menu **Cadastros** e acesse a opção **Funcionários**.



1) Primeiramente cadastre o Vendedor e a porcentagem de comissão do mesmo para vendas à vista e vendas a prazo.

Para cadastrar o Funcionário clique no botão "Novo". Caso já esteja cadastrado, clique duas vezes sobre o mesmo para alterar seu cadastro.

Informe a porcentagem de comissão para **Vendas à Vista, Vendas a Prazo e Vendas no Cartão**, lembre-se de definir a função de **Vendedor**.

**Cadastro** **Dados Adicionais**

Nome: CRISTIANE Código: 4

CPF: RG: Nº Registro:

Data Nascimento: PIS:

CEP: - Tipo:

Logradouro: Nº: Complemento:

Bairro: UF: MS Município: Campo Grande

Fone: Celular: Ramal:

e-mail: ☒

Admissão: 20/04/2019 Demissão: Apelido:

Setor: Cargo:

Salário: 0,00 Extra: 0,00

Comissões:

Vendas à vista	0,00
Vendas à prazo	0,00
Cartão	0,00

Funções:

- ☐ Atendente
- ☒ Vendedor
- ☐ Técnico
- ☐ Usuário
- ☐ Gerente
- ☐ Comprador
- ☐ Entregador

☒ Ativo

Permissões

Cancelar OK

**IMPORTANT!** Defina o valor do **CARTÃO** para que apresente os valores das comissões das vendas efetuadas no cartão!

**2)** Além da configuração da porcentagem de comissão do vendedor, para que a comissão das vendas seja calculada, o campo **% Comissão** dentro do cadastro do item no estoque deve estar em branco.

**Cadastro** **Adicionais / Observações** **Preço Promocional**

Tipo de Item: Mercadoria para revenda ☐ Serial ☐ Grade ☒ Nenhum

Descrição: Produto 1 Identificador: 0

Grupo: Preço em R\$: 0,0100 Código:

Unidade de Medida: Unidade Preço Atacado (R\$): % Lucro Bruto:

Fornecedor Preferencial: **% Comissão:**

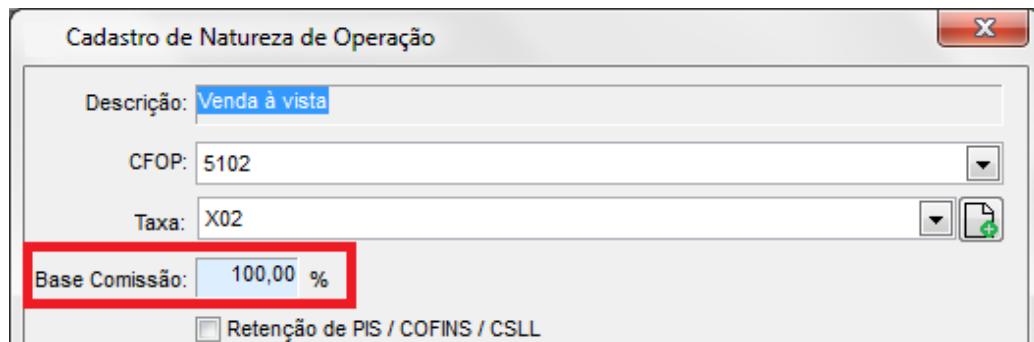
Taxa ICMS/ISS: Não Tributado **US\$:**

Este campo deverá ser preenchido somente quando o item possui comissão específica. Quando este campo estiver em branco respeitará o percentual definido no cadastro do funcionário. Quando estiver preenchido com 0 (zero) não possibilita comissão deste item e quando informar um valor diferente de zero no campo será o valor de percentual de comissão do item.

3) Outra configuração a ser realizada antes de realizar as vendas pela **Nota Fiscal** será a configuração do Cadastro de **Naturezas de Operação**:

Acesse **Configurações – Operações de ICMS/ISS – Naturezas**. Abra o cadastro da Natureza de Operação (CFOP) utilizada na nota.

A **Base Comissão** deve estar preenchida com a porcentagem sobre a qual será paga a comissão do vendedor. Neste caso informamos a Base Comissão “100” para que a comissão seja calculada sobre 100%, ou seja, sobre o valor total da venda:



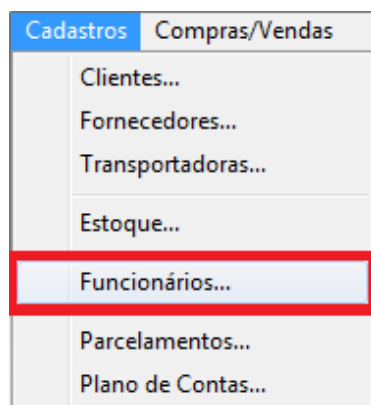
Para vendas realizadas através da NFce, SAT ou Cupom Fiscal é considerado automaticamente 100% para a Base de Comissão.

Finalmente, após configurar as comissões, poderá começar a efetuar as vendas. O sistema irá realizar o cálculo automaticamente e gravar todas as informações das comissões para cada venda e seu respectivo vendedor. A partir deste momento, os valores poderão ser visualizadas no relatório de comissões.

**Vendas efetuadas anteriormente à configuração das comissões não serão apresentadas no Relatório gerado a partir das Comissões.**

## Configuração da Comissão do Vendedor por Produto

Abra o Clipp Store, clique no Menu **Cadastros** e acesse a opção **Funcionários**:



1) Para cadastrar o Funcionário clique no botão “Novo”. Caso já esteja cadastrado, clique duas vezes sobre o mesmo para alterar seu cadastro:

Como a comissão será calculada sobre o produto, as porcentagens de comissão do vendedor não serão preenchidas e ficarão zeradas para vendas à vista e vendas a prazo:

**Cadastro** **Dados Adicionais**

Nome:  Código:

CPF:  RG:  N° Registro:

Data Nascimento:  PIS:

CEP:  Tipo:

Logradouro:  N°:  Complemento:

Bairro:  UF:  Município:

Fone:  Celular:  Ramal:

e-mail:

Admissão:  Demissão:  Apelido:

Setor:  Cargo:

Salário:  Extra:

Comissões:

Vendas à vista	0,00
Vendas à prazo	0,00

Funções:

- ☐ Atendente
- ☒ Vendedor
- ☐ Técnico
- ☒ Usuário
- ☐ Gerente
- ☐ Comprador

☒ Ativo

Permissões

Cancelar OK

2) Em seguida, deverá acessar o módulo de Estoque e abrir o cadastro do produto sobre o qual deseja configurar a comissão.

O campo % **Comissão** deverá ser preenchido quando o item possui comissão específica. Quando este campo estiver em branco respeitará o percentual definido no cadastro do funcionário referente à comissão. Quando estiver preenchido com 0 (zero) não possibilita comissão deste item e quando informar um valor diferente de zero no campo será o valor de percentual de comissão do item.

Neste caso preenchemos com a porcentagem de comissão que o vendedor receberá ao vender este item:

**Cadastro** **Adicionais / Observações** **Preço Promocional**

Tipo de Item:  ☐ Serial ☐ Grade ☒ Nenhum

Descrição:  Identificador:

Grupo:  Preço em R\$:  Código:

Unidade de Medida:  Preço Atacado (R\$):

Fornecedor Preferencial:  US\$:

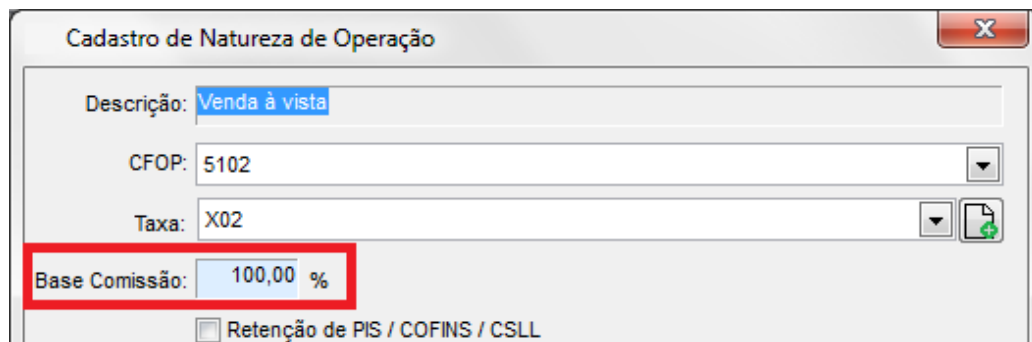
Taxa ICMS/ISS:  % Lucro Bruto:

% Comissão:

3) Outra configuração a ser realizada antes de realizar as vendas pela **Nota Fiscal** será a configuração do Cadastro de **Naturezas de Operação**:

Acesse **Configurações – Operações de ICMS/ISS – Naturezas**. Abra o cadastro da Natureza de Operação (CFOP) utilizada na nota.

A **Base Comissão** deve estar preenchida com a porcentagem sobre a qual será paga a comissão do vendedor. Neste caso informamos a Base Comissão “100” para que a comissão seja calculada sobre o 100%, ou seja, sobre todo o valor da venda:



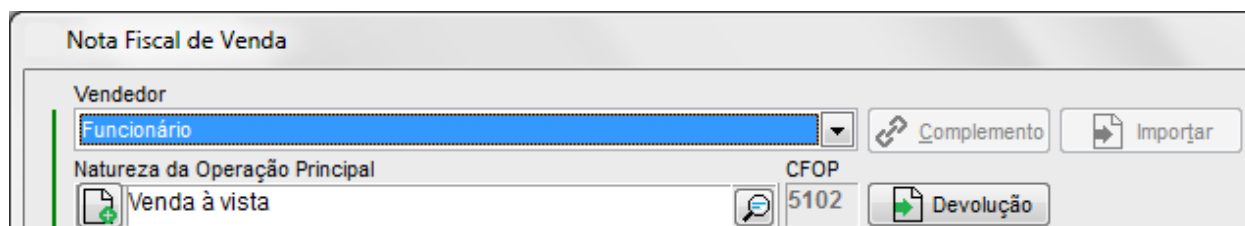
Para vendas realizadas através da NFCe, SAT ou Cupom Fiscal é considerado automaticamente 100% para a Base de Comissão.

Finalmente, após configurar as comissões, poderá começar a efetuar as vendas. O sistema irá realizar o cálculo automaticamente e gravar todas as informações das comissões para cada venda e seu respectivo vendedor. A partir deste momento, os valores poderão ser visualizadas no relatório de comissões.

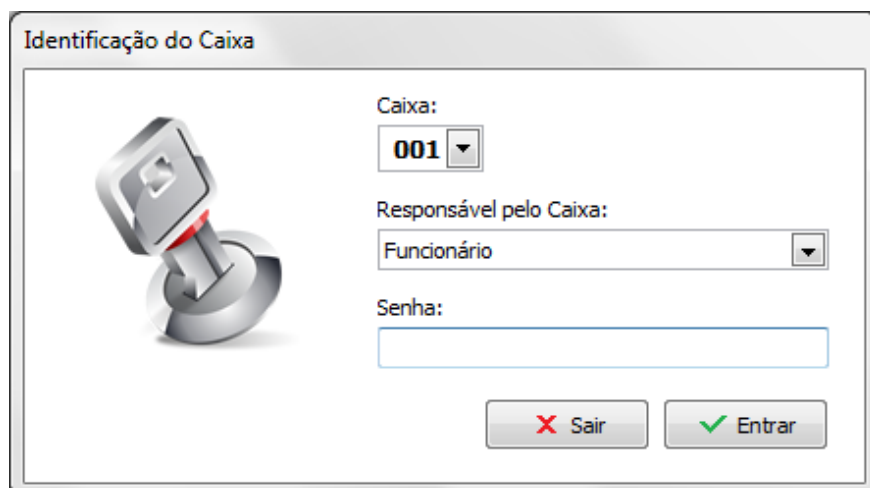
**Vendas efetuadas anteriormente à configuração das comissões, não serão apresentadas no Relatório gerado a partir das Comissões.**

É importante lembrar de selecionar corretamente o respectivo Funcionário (Vendedor) no lançamento de cada documento:

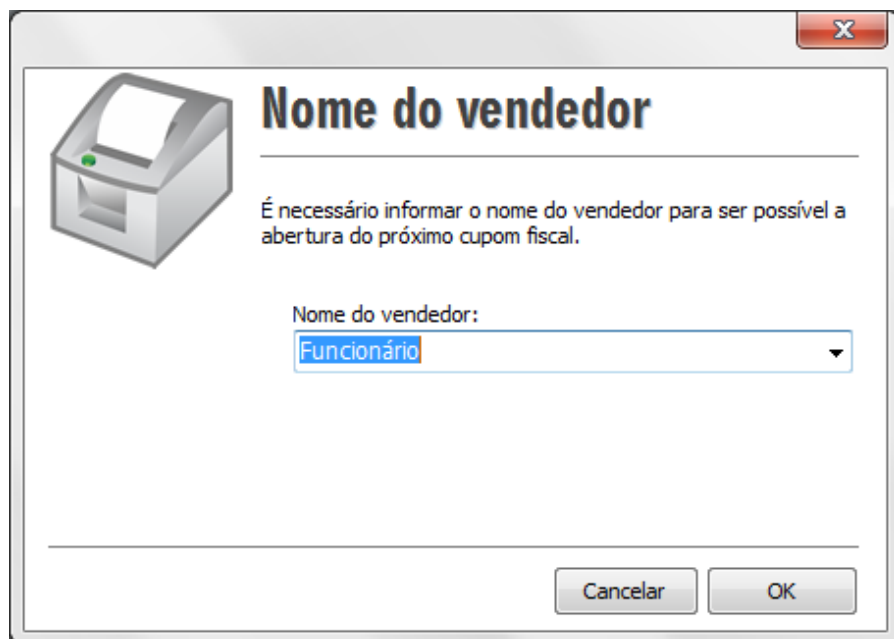
## Nota Fiscal de Venda



## NFC-e / SAT



## Cupom Fiscal



**Nome do vendedor**

É necessário informar o nome do vendedor para ser possível a abertura do próximo cupom fiscal.

Nome do vendedor:

Funcionário

Cancelar OK

## Relatórios

Para gerar um relatório de comissões, acesse o módulo de **Cadastros** clique sobre o Menu **Relatórios – Comissões**:

O relatório pode ser gerado a partir das seguintes opções:

- **Comissões:**

Apresentará um relatório das vendas onde houve cálculo da comissão, sendo ela, a partir das comissões configuradas para cada produto no estoque, ou a comissão dos vendedores.


Também poderá definir sobre quais contas deseja gerar o relatório, somente sobre as Recebidas ou Não Recebidas, ou se deseja gerar o relatório sobre todas as contas lançadas, independente de seu recebimento, conforme imagem abaixo:

*OBS: Serão apresentadas os valores, apenas se antes da venda, as comissões já tenham sido definidas no cadastro do produto ou vendedor.*

- **Vendas:**

Permite gerar o relatório de comissões, sendo possível definir o valor da comissão no momento em que o relatório é gerado, independentemente dos valores de comissão configurados para o produto ou vendedor.

**Marcando essa opção, será considerado também os documentos emitidos com o faturamento NENHUM.**



A partir das:

☐ Comissões ☒ Vendas

☐ Contas Recebidas  
☐ Contas Não Recebidas  
☒ Todas as contas (por data de emissão)


% de comissão (opcional):

0,00

Visualização Normal

Anterior Próximo

Na próxima tela, informe o **Período** desejado e selecione o **Vendedor**. Também terá algumas opções disponíveis como: Discriminar item por item e Gravar comissões como salário “extra”.



Período de:

quinta-feira , 1 de setembro de 2016

Até:

sexta-feira , 30 de setembro de 2016

Vendedor: Todos os Vendedores

☐ Discriminado item por item

Visualização Normal

Anterior Visualizar

Ao clicar em **Visualizar** será apresentado o relatório de comissões contendo Data, Tipo, Documento, Cliente, Total NFe e Comissão.

- Exemplo de Relatórios de Comissões gerado:

Relatório de Comissões					
Período analisado, de 01/09/2016 até 30/09/2016					
Todas as Contas (Por Data de Emissão)					
Vendedor: Funcionário					
Data	Tipo	Doc	Cliente	Total	Comissão
02/09/2016	NF	5	CLIENTES DIVERSOS	100,00	20,00
02/09/2016	NF	811	Cliente	100,00	20,00
Totais:				200,00	40,00