

Configurar y Generar Comisiones de Ventas

En una empresa, las comisiones por ventas constituyen una forma de incentivo monetario al vendedor por comercializar al detallista o al consumidor final un volumen de artículos de acuerdo a criterios o parámetros de cálculo establecidos por la misma empresa.

Las comisiones son calculadas por el usuario luego de haber transcurrido un período laboral definido por la empresa, (Semana, quincena o mes) en base a un monto total de ventas brutas excluyendo los impuestos o un número de artículos específicos, al cual se genera una comisión producto de un porcentaje aplicado o a un monto fijo.

En el sistema se puede establecer uno o varios esquemas que representan distintos niveles o porcentajes de cálculo de comisión sobre una base o conjunto de ítems definidos. Cada esquema se identifica con un código definido por el usuario y el esquema predeterminado que se asigna a todos los vendedores por defecto es aquel que tiene como código la palabra **DEF**

El poder registrar varios esquemas aparte del esquema DEF, sirve para cubrir aquellos casos en que una empresa existan vendedores que (por ejemplo) por antigüedad tengan un factor de cálculo de comisión mayor a otros vendedores. Si todos los vendedores de una empresa se rige por un esquema de comisión único, entonces debe utilizarse solamente el esquema **DEF**

Vinculación de un vendedor a un esquema de comisión

Desde la ficha del vendedor ubicada en Ventas / Personal, el botón Parámetros según la empresa permite definir el esquema de comisiones al cual está asignado el mismo

From:

<https://wiki.antare.net/> - Wiki

Permanent link:

<https://wiki.antare.net/doku.php/antare/ventas/comisiones?rev=1745029689>

Last update: 2025/04/19 02:28

