

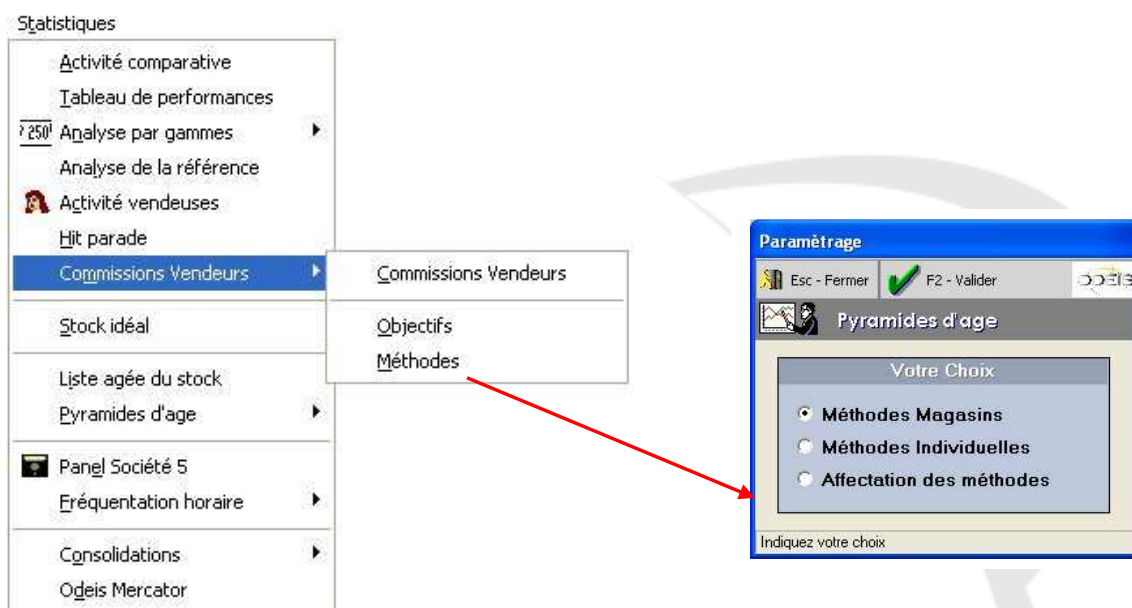
ODÉÏS DÉTAILLANT



Commissions Vendeur

PARAMETRAGES

**Le paramétrage des commissions Vendeurs se trouve dans :
Statistiques – « Commissions vendeur »**



Les Méthodes

Une méthode correspond à une règle de calcul de commissionnement, en fonction de l'objectif personnel du vendeur ou de l'objectif global du magasin.

Les Méthodes Magasins

Une méthode magasin est composée de tranches de dépassement (de l'objectif mensuel du magasin).

En fonction de ces tranches, il faut définir un montant de commission qui pourra être attribué à chaque vendeur ayant participé au CA du magasin.

Dans notre exemple ci-dessous, si l'objectif du magasin est dépassé de 5 %, le montant de la commission sera de 91.47 €.

Liste des méthodes magasins

Pour chaque méthode sélectionnée, affichage des tranches de dépassement et du montant de la prime

Il est obligatoire de définir une méthode par défaut

Méthode n°	Type Méthode	mode de calcul	défaut
A	BORNE	Pourcentage %	<input checked="" type="checkbox"/>
X	BORNE	Pourcentage %	<input type="checkbox"/>

De	A	Montant commission
0,00	3,99	76,22
4,00	6,99	91,47
7,00	9,99	106,71
10,00	14,99	121,96
15,00	999 999,00	152,45

Les Méthodes Individuelles

Une méthode individuelle correspond au calcul d'une prime individuelle pour le vendeur s'il a dépassé son objectif.

Dans notre exemple ci-dessous : si un vendeur a dépassé son objectif mensuel de 1500 €

- ⇒ on lui a affecté la méthode n° 1 : sa prime individuelle sera de $1500 \times 3.33\%$
- ⇒ on lui a affecté la méthode n°2 : sa prime individuelle sera de $1500 \times 5.55\%$

Méthode n°	Mode de calcul	Type	% Pourcentage	défaut
1	Pourcentage %	fixe	3,33	<input type="checkbox"/>
2	Pourcentage %	fixe	5,55	<input checked="" type="checkbox"/>

Il est obligatoire de définir une méthode par défaut

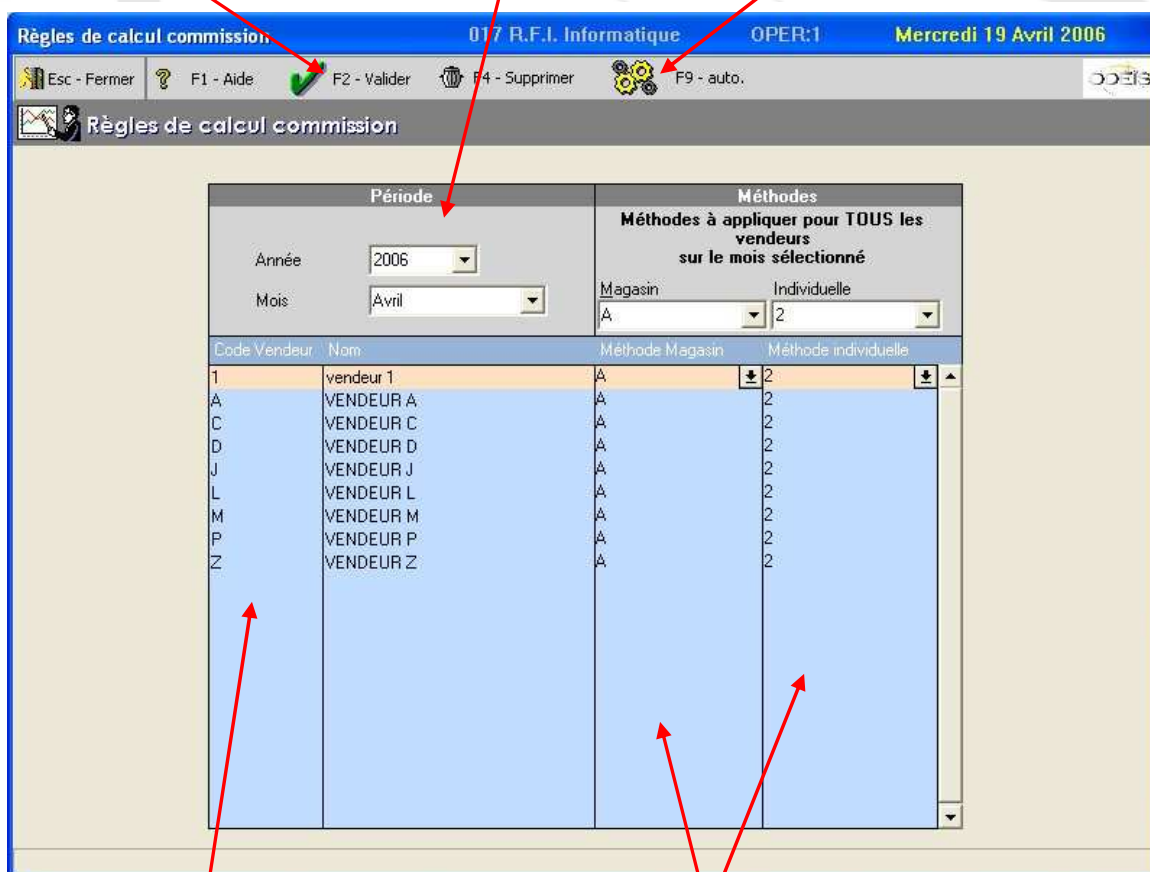
L'affectation des méthodes magasin et individuelles aux vendeurs

Après avoir défini les règles de calcul des différents méthodes , il faut, par mois, les affecter aux vendeurs.

Enregistre les méthodes affectées par mois et par vendeur

L'affectation des méthodes se fait toujours par mois

Cette fonction permet de remplir automatiquement le tableau avec tous les vendeurs en leur attribuant les méthodes par défaut



Période		Méthodes	
Méthodes à appliquer pour TOUS les vendeurs sur le mois sélectionné			
Année	2006	Magasin	Individuelle
Mois	Avril	A	2
Code Vendeur	Nom	Méthode Magasin	Méthode individuelle
1	vendeur 1	A	2
A	VENDEUR A	A	2
C	VENDEUR C	A	2
D	VENDEUR D	A	2
J	VENDEUR J	A	2
L	VENDEUR L	A	2
M	VENDEUR M	A	2
P	VENDEUR P	A	2
Z	VENDEUR Z	A	2

Saisie des codes vendeurs

Choisir les méthodes à appliquer pour le vendeur sélectionné

La saisie des objectifs mensuels

La saisie des objectifs se fait par vendeur tous les mois.

Dans cette fonction, on définit pour chaque vendeur un objectif à atteindre sur le mois sélectionné afin de pouvoir prétendre à une prime (méthode individuelle).

De plus, il est aussi possible de saisir un nombre de jours d'absence pour le mois, ce qui pourra ainsi pondérer le montant de la prime individuelle.



La somme des objectifs individuels sur le mois doit obligatoirement correspondre à l'objectif mensuel du magasin. (pour le calcul du commissionnement magasin)

Enregistre les objectifs mensuels par vendeur

Les objectifs se définissent par mois

Cette fonction permet de remplir automatiquement le tableau avec tous les vendeurs, vous évitant ainsi de les saisir un par un

Objectifs CA 017 R.F.I. Informatique OPER:1 Mercredi 19 Avril 2006

Esc - Fermer ? F1 - Aide F2 - Valider F4 - Supprimer F9 - auto.

Objectifs vendeurs

Saisie Objectifs Vendeurs

Année: 2006 Mois: Février

Objectif mensuel Magasin 55 000,00

Code Vendeur	Nom	Jours d'absence	Objectif CA
A	VENDEUR A	0	17 000,00
C	VENDEUR C	0	3 000,00
D	VENDEUR D	0	12 000,00
L	VENDEUR L	0	3 000,00
M	VENDEUR M	2	20 000,00
Total			55 000,00

L'objectif mensuel magasin doit correspondre à la somme des objectifs mensuels des vendeurs

STATISTIQUE

Les commissions vendeurs

Lancer le calcul des commissions sur la période

Impression et graphique : voir pages 8 et 9

Renseigner ici vos critères de sélection

Ce tri est valable pour l'édition (voir exemples page 8)

Permet d'afficher sur l'édition des numéros de méthodes utilisés

Code	num	Objectif	CA TTC	Taux Réal	Nb vtes	Nb cli	PV Moy	Indice Vente	% Rem	J. Abs.	Com. Magasin	Com. Indiv.
		0,00	866,20	0,00	22	35	39	0,63	1%	0,0	0,00	0,00
A	VENDEUR A	17 000,00	16 664,10	98,02	225	178	74	1,26	14,8%	0,0	91,47	0,00
C	VENDEUR C	3 000,00	2 227,75	74,26	61	42	37	1,45	9,4%	0,0	91,47	0,00
D	VENDEUR D	12 000,00	12 124,30	101,04	252	184	48	1,37	9,4%	0,0	91,47	6,90
J	VENDEUR J	0,00	91,00	0,00	3	3	30	1,00	0%	0,0	0,00	0,00
L	VENDEUR L	3 000,00	3 520,60	117,35	79	41	45	1,93	6,7%	0,0	91,47	28,89
M	VENDEUR M	20 000,00	22 810,70	114,05	390	332	58	1,17	7,7%	2,0	85,37	155,99
P	VENDEUR P	0,00	25,00	0,00	1	1	25	1,00	0%	0,0	0,00	0,00

Tableau des résultats :

- taux de réalisation : CATTC / Objectif
- Prix de vente Moyen : CATTC / nombre de vente
- Indice de vente : Nombre de vente / Nombre de client

Affichage des montants commissions magasin et individuels

Edition (tri par mois)

R.F.I. Informatique
50 Rue de chapelet

64200 BIARRITZ

Activité Vendeurs(ses) (présentation mois)

Sélection du Dimanche 01 Janvier 2006 au Vendredi 31 Mars 2006
Famille de 010 à 989

Date : 27/07/06
Page : 2

Code Vendeur	Nom	Mois	Objectif	CA TTC	Taux Réalisation	Hbre Vte	Hbre Cli.	PV Moy	Indice de Vente	Répart.	% Remise	Hbre Jours Absence	Commission Magasin	Commission Individuel	Méthodes Mag.	Ind.
A	VENDEUR A	02/06		866,20	0,00	22	35	39	0,63	1.5%	1%		0,00	0,00		
C	VENDEUR C	02/06	17 000,00	16 664,10	98,02	225	178	74	1,26	28.6%	14.8%		91,47	0,00	A	2
D	VENDEUR D	02/06	3 000,00	2 227,75	74,26	61	42	37	1,45	3.8%	9.4%		91,47	0,00	A	2
J	VENDEUR J	02/06	12 000,00	12 124,30	101,04	252	184	48	1,37	20.8%	9.4%		91,47	6,90	A	2
L	VENDEUR L	02/06		91,00	0,00	3	3	30	1,00	0.2%			0,00	0,00		
M	VENDEUR M	02/06	3 000,00	3 520,60	117,35	79	41	45	1,93	6%	6.7%		91,47	28,89	A	2
P	VENDEUR P	02/06	20 000,00	22 810,70	114,05	390	332	58	1,17	39.1%	7.7%	2,0	85,37	155,99	A	2
				25,00	0,00	1	1	25	1,00	0%			0,00	0,00		
	Total		55 000,00	58 329,65	106,05	1 033	816	56	1,27	100%	10.1%	2,0	451,25	191,79		

R.F.I. Informatique
50 Rue de chapelet

64200 BIARRITZ

Activité Vendeurs(ses) (présentation mois)

Sélection du Dimanche 01 Janvier 2006 au Vendredi 31 Mars 2006
Famille de 010 à 989

Date : 27/07/06
Page : 4

Total des vendeurs

Code Vendeur	Nom	Mois	Objectif	CA TTC	Taux Réalisation	Hbre Vte	Hbre Cli.	PV Moy	Indice de Vente	Répart.	% Remise	Hbre Jours Absence	Commission Magasin	Commission Individuel	Méthodes Mag.	Ind.
A	VENDEUR A	Cumul		1 667,20	0,00	45	67	37	0,67	1.3%	1.9%		0,00	0,00		
C	VENDEUR C	Cumul	57 333,00	31 099,60	54,24	514	346	61	1,49	23.7%	14.4%	4,0	238,84	256,50		
D	VENDEUR D	Cumul	3 000,00	9 786,56	326,22	258	171	38	1,51	7.5%	5.2%		91,47	0,00		
J	VENDEUR J	Cumul	24 000,00	27 338,80	113,91	454	343	60	1,32	20.9%	9.6%		243,92	131,63		
L	VENDEUR L	Cumul		97,00	0,00	4	4	24	1,00	0.1%			0,00	0,00		
M	VENDEUR M	Cumul	3 000,00	5 542,00	184,73	135	99	41	1,36	4.2%	4.7%		91,47	28,89		
P	VENDEUR P	Cumul	31 111,00	55 311,75	177,79	1 071	824	52	1,30	42.2%	5.5%	3,0	85,37	566,86		
		Cumul		177,00	0,00	3	3	59	1,00	0.1%			0,00	0,00		
	Total		118 444,00	131 019,91	110,62	2 484	1 857	53	1,34	100%	8.5%	7,0	751,07	983,89		

Edition (tri par vendeur)

R.F.I. Informatique
50 Rue de chapelet

64200 BIARRITZ

Activité Vendeurs(ses)

Sélection du Dimanche 01 Janvier 2006 au Vendredi 31 Mars 2006
Famille de 010 à 989

Date : 27/07/06
Page : 7

Vendeur M : VENDEUR M

Mois	Objectif	CA TTC	Taux Réalisation	Hbre Vte	Hbre Cli.	PV Moy	Indice de Vente	Répart.	% Remise	Hbre Jours Absence	Commission Magasin	Commission Individuel	Méthodes Mag.	Ind.
01/06		13 987,05	0,00	304	262	46	1,16	32.2%	5%		0,00	0,00		
02/06	20 000,00	22 810,70	114,05	390	332	58	1,17	39.1%	7.7%	2,0	85,37	155,99	A	2
03/06	11 111,00	18 514,00	166,63	377	230	49	1,64	63.4%	2.9%	1,0	0,00	410,87	A	2
Total	31 111,00	55 312	177,79	1 071	824	52	1,30	42.2%	5.5%	3,0	85,37	566,86		

R.F.I. Informatique
50 Rue de chapelet

64200 BIARRITZ

Activité Vendeurs(ses)

Sélection du Dimanche 01 Janvier 2006 au Vendredi 31 Mars 2006
Famille de 010 à 989

Date : 27/07/06
Page : 9

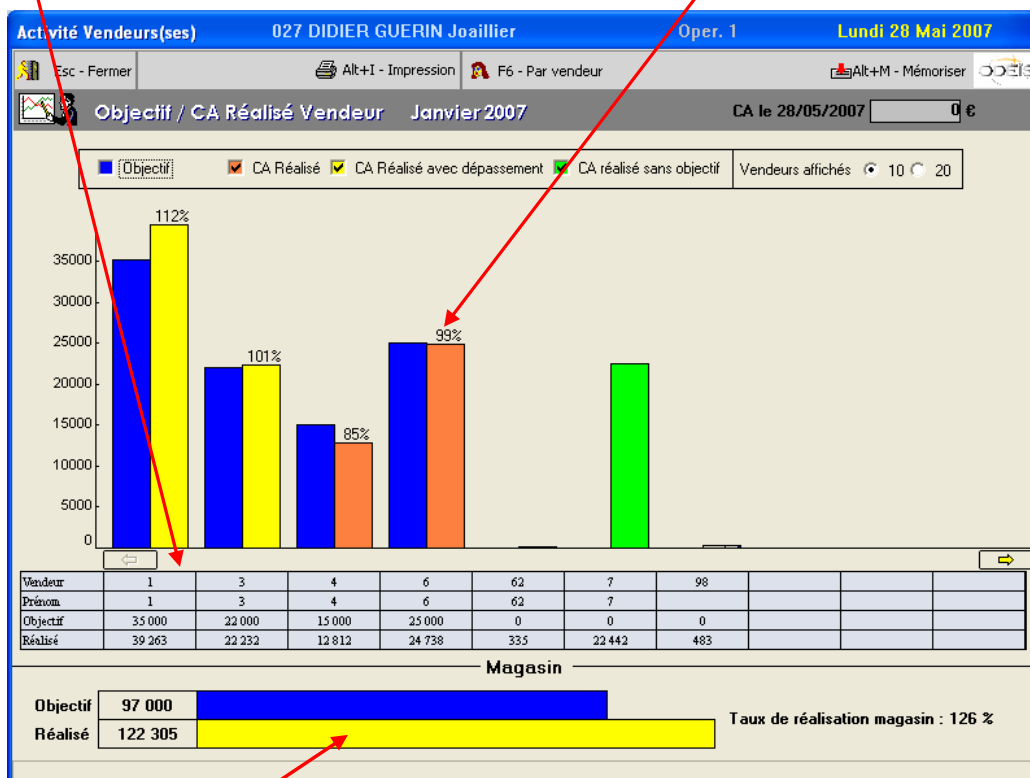
Total des vendeurs

Mois	Objectif	CA TTC	Taux Réalisation	Hbre Vte	Hbre Cli.	PV Moy	Indice de Vente	Répart.	% Remise	Hbre Jours Absence	Commission Magasin	Commission Individuel	Méthodes Mag.	Ind.
01/06	19 000,00	43 500,96	228,95	865	619	50	1,40	100%	8.8%	1,0	299,82	381,24		
02/06	55 000,00	58 329,65	106,05	1 033	816	56	1,27	100%	10.1%	2,0	451,25	191,79		
03/06	44 444,00	29 189,30	65,68	586	422	50	1,39	100%	4.6%	4,0	0,00	410,87		
Total	118 444,00	131 020	110,62	2 484	1 857	53	1,34	100%	8.5%	7,0	751,07	983,89		

Affichage des graphiques

Affichage du vendeur concerné ainsi que de son taux de réalisation

Objectif et CA réalisé par vendeur



Affichage de l'objectif et du CA TTC du magasin



Ce graphique peut être directement obtenu depuis le menu « Ventes », « édition journaux »

Affichage du graphique ci-dessus

Edition de caisse

Esc - Fermer F2 - Valider Alt+M - Mémoriser ODEÏS

Editions de caisse : Février 2006

Le 28/02/2006

Édition du journal des ventes
Édition du contrôle de caisse
Bordereau de remise en banque
Édition du journal des ventes mensuel
Édition du contrôle de caisse mensuel
Édition de déclaration TVA mensuelle
Interrogation journal mensuel
Objectifs Mensuels Vendeurs

Sélection

Commentaire de l'édition

Choisissez un format d'édition