



## Commission vendeur

<b>1. PARAMÉTRAGES.....</b>	<b>2</b>
1.1. Les méthodes .....	2
1.1.1. <i>Méthodes magasins</i> .....	2
1.1.2. <i>Méthodes individuelles</i> .....	3
1.1.3. <i>Affectation des méthodes aux vendeurs</i> .....	4
1.2. Les objectifs .....	5
<b>2. VISUALISATION DES COMMISSIONS VENDEURS .....</b>	<b>6</b>
2.1. Edition et Graphiques .....	8



## 1. PARAMÉTRAGES

Accès : **Statistiques > Commissions vendeurs**

### 1.1. 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.

#### 1.1.1. Méthodes magasins

Une méthode magasin est composée de tranche 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 €.

The screenshot shows a software interface titled 'Méthode calcul Commissions par Magasin'. The window is divided into two main sections: a list of methods on the left and a detailed table for the selected method on the right.

**Liste des méthodes magasins:** A red arrow points to the list of methods on the left side of the window. The list contains two entries: 'A' and 'X'. Method 'A' is selected, indicated by a red arrow pointing to its row in the table below.

**Pour chaque méthode sélectionnée, affichage des tranches de dépassement et du montant de la prime:** A red arrow points to the detailed table for method 'A' on the right side of the window. The table shows the following data:

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

**Il est obligatoire de définir une méthode par défaut:** A red arrow points to the 'défaut' column in the table, specifically to the checkbox for method 'A' which is checked.



## 1.1.2. 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  $1500 * 3.33\%$   
⇒ on lui a affecté la méthode n°2 : sa prime individuelle sera de  $1500 * 5.55\%$

Il est obligatoire de définir une méthode par défaut

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

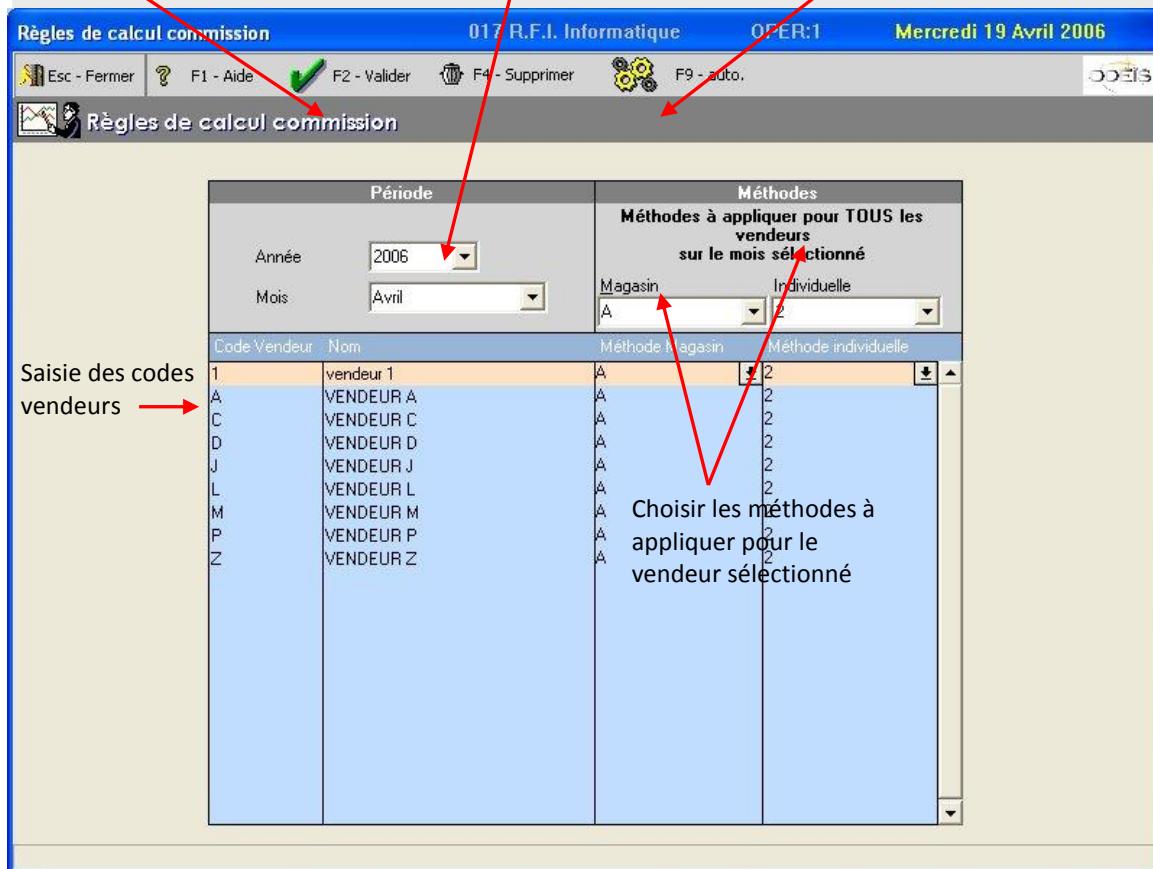
### 1.1.3. Affectation des méthodes aux vendeurs

Après avoir défini les règles de calcul des différentes 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



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.

#### Remarque

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



## 1.2. Les objectifs

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 P.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



## 2. VISUALISATION DES COMMISSIONS VENDEURS

Accès :

Statistiques > Commissions vendeurs > Commissions vendeurs

Renseignez vos critères de sélection et cliquez sur F2 - Valider pour lancer le traitement.

Esc - Fermer F2 - Valider F3 - Annuler Alt+I - Impression

Objectif / CA Réalisé Vendeur

**Sélection des ventes ...**

Du  Au

Vendeur(se)   Sauf

Action Mark.   Sauf

Cadeaux  Inclus  Exclus  Seuls

**Sélection des articles ...**

**Edition et Tris ...**

Des options sont proposées pour trier les résultats lors de l'édition :

Objectif / CA Réalisé Vendeur

**Sélection des ventes ...**

**Sélection des articles ...**

**Edition et Tris ...**

Aperçu avant édition  Edition des articles haut de gamme

Rupture par  Mois  Vendeur  Aff. méthodes

Saut de page sur la rupture

**Vendeurs triés par ...**

Vendeur  CA  Objectif  Taux de réalisation  Indice de vente



Ecran des résultats :

Code	Nom	Objectif	CA TTC	Taux Réal	Nb vñes	Nb cli	PV Moy	Indice Vente	% Rem	J. Abs	Com. Magasin	Com. Indiv
A	VENDEUR A	0,00	866,20	0,00	22	35	39	0,63	1%	0,0	0,00	0,00
C	VENDEUR C	17 000,00	16 664,10	98,02	225	179	74	1,26	14,8%	0,0	91,47	0,00
D	VENDEUR D	3 000,00	2 227,75	74,26	61	42	37	1,45	9,4%	0,0	91,47	0,00
J	VENDEUR J	12 000,00	12 124,30	101,04	252	184	48	1,37	9,4%	0,0	91,47	6,90
L	VENDEUR L	0,00	91,00	0,00	3	3	30	1,00	0%	0,0	0,00	0,00
M	VENDEUR M	3 000,00	3 520,60	117,35	79	41	45	1,93	6,7%	0,0	91,47	28,89
P	VENDEUR P	20 000,00	22 810,70	114,05	390	332	58	1,17	7,7%	2,0	95,37	155,99
		0,00	25,00	0,00	1	1	25	1,00	0%	0,0	0,00	0,00

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



## 2.1. Edition et Graphiques

R.F.I. Informatique  
50 Rue de chapelet

64200 BIARRITZ

### Activité Vendeurs(ses) (présentation mois)

Date : 27/07/06  
Page : 2

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

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	17 000,00	16 664,10	98,02	225	178	74	1,26	28,6%	14,8%		91,47	0,00	A 2
C	VENDEUR C	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
D	VENDEUR D	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
J	VENDEUR J	02/06		91,00	0,00	3	3	30	1,00	0,2%			0,00	0,00	
L	VENDEUR L	02/06	3 000,00	3 520,60	117,35	79	41	45	1,93	6%	6,7%		91,47	28,89	A 2
M	VENDEUR M	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
P	VENDEUR P	02/06		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)

Date : 27/07/06  
Page : 4

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

#### 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	57 333,00	31 099,60	54,24	514	346	61	1,49	23,7%	14,4%		238,84	256,50	
		Cumul													

R.F.I. Informatique  
50 Rue de chapelet

64200 BIARRITZ

### Activité Vendeurs(ses)

Date : 27/07/06  
Page : 7

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

#### Vendeur M : VENDEUR M

|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

R.F.I. Informatique  
50 Rue de chapelet

64200 BIARRITZ

### Activité Vendeurs(ses)

Date : 27/07/06  
Page : 9

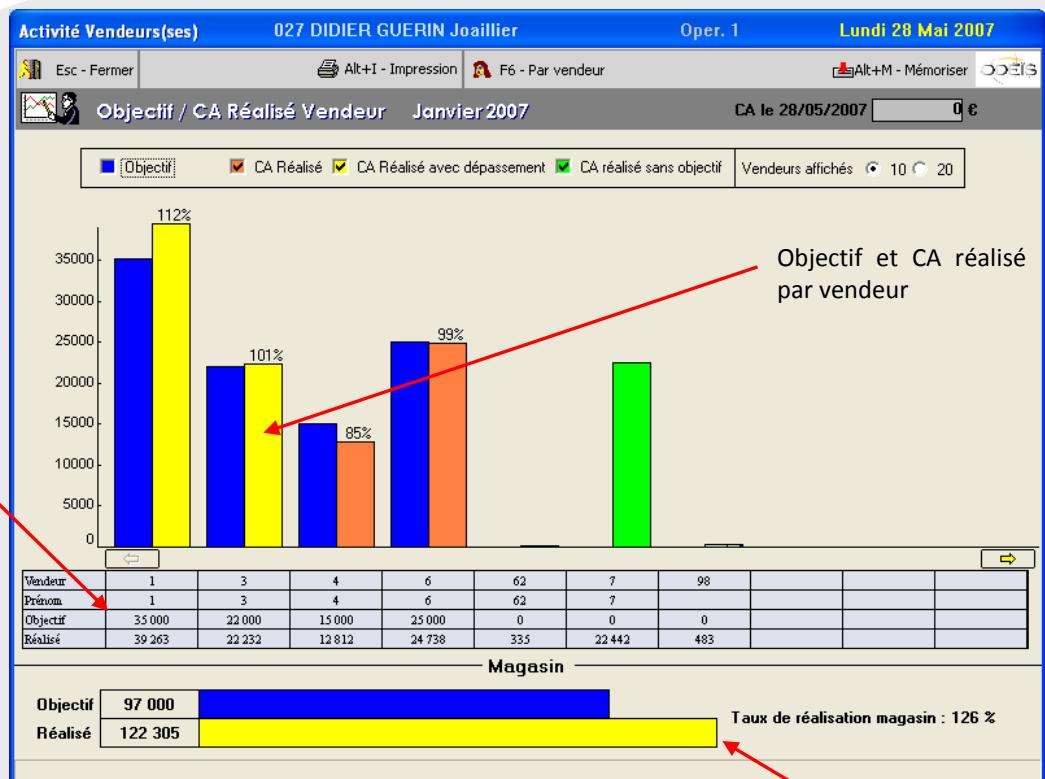
Sélection du Dimanche 01 Janvier 2006 au Vendredi 31 Mars 2006  
Famille de 010 à 989

#### 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 du vendeur concerné ainsi que de son taux de réalisation.



Taux de réalisation global du magasin

## Remarque

Ce graphique peut être directement obtenu depuis le menu

Ventes > Editions journaux

Edition de caisse

Editions de caisse : Juillet 2015

Le 30/07/2015

Edition du journal des ventes  
Edition du contrôle de caisse  
Bordereau de remise en banque  
Edition du journal des ventes mensuel  
Edition du contrôle de caisse mensuel  
Edition de déclaration TVA mensuelle  
Edition déclaration taxe métaux précieux  
Interrogation journal mensuel  
Journal mensuel des règlements  
Objectifs Mensuels Vendeurs

Sélection

Aperçu avant impression  
Opérateur

Cadeaux  
 Inclus  Exclus  Seuls

Choisissez un format d'édition