



Commission vendeur

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

Version	Date	Commentaire	Rédacteur
1.0	12/10/2017	Création	KRL
1.1	11/02/2020	Chapitre 2.2 Modification chemin d'accès	KRL



1. PARAMETRAGES

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 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	défait
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



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 $1500 \times 3.33\%$
- ⇒ 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



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

Règles de calcul commission 017 R.F.I. Informatique OPER:1 Mercredi 19 Avril 2006

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

Règles de calcul commission

Période

Année: 2006
Mois: Avril

Méthodes

Méthodes à appliquer pour TOUS les vendeurs sur le mois sélectionné

Magasin: A
Individuelle: 2

Saisie des codes vendeurs

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

Choisir les méthodes à appliquer pour le vendeur sélectionné

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 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








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 <input type="text" value="01/09/2014"/> Au <input type="text" value="30/09/2014"/>			
Vendeur(se) <input type="text"/> <input type="checkbox"/> Sauf <input type="text"/>			
Action Mark. <input type="text"/> <input type="checkbox"/> Sauf <input type="text"/>			
Cadeaux <input checked="" type="radio"/> Inclus <input type="radio"/> Exclus <input type="radio"/> 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 ...	
<input checked="" type="radio"/> Aperçu avant édition	<input type="checkbox"/> Edition des articles haut de gamme
Rupture par <input type="radio"/> Mois <input checked="" type="radio"/> Vendeur	<input type="checkbox"/> Aff. méthodes
<input type="checkbox"/> Saut de page sur la rupture	
Vendeurs triés par ...	
<input checked="" type="radio"/> Vendeur <input type="radio"/> CA <input type="radio"/> Objectif <input type="radio"/> Taux de réalisation <input type="radio"/> Indice de vente	



ODEIS DÉTAILLANT

Commissions vendeurs

Ecran des résultats :

Code	Nom	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

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



ODEIS DÉTAILLANT

Commissions vendeurs

2.1. Edition et Graphiques

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	17 000,00	866,20	0,00	22	35	39	0,63	1.5%	1%		0,00	0,00		
C	VENDEUR C	02/06	3 000,00	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	12 000,00	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		12 124,30	101,04	252	184	48	1,37	20.8%	9.4%		91,47	6,90	A	2
L	VENDEUR L	02/06	3 000,00	91,00	0,00	3	3	30	1,00	0.2%			0,00	0,00		
M	VENDEUR M	02/06	20 000,00	3 520,60	117,35	79	41	45	1,93	6%	6.7%		91,47	28,89	A	2
P	VENDEUR P	02/06		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	57 333,00	1 667,20	0,00	45	67	37	0,67	1.3%	1.9%		0,00	0,00		
C	VENDEUR C	Cumul	3 000,00	31 099,60	54,24	514	346	61	1,49	23.7%	14.4%	4,0	238,84	256,50		
D	VENDEUR D	Cumul	12 000,00	2 227,75	74,26	61	42	37	1,45	3.8%	9.4%		91,47	0,00		
J	VENDEUR J	Cumul		12 124,30	101,04	252	184	48	1,37	20.8%	9.4%		91,47	6,90		
L	VENDEUR L	Cumul	3 000,00	91,00	0,00	3	3	30	1,00	0.2%			0,00	0,00		
M	VENDEUR M	Cumul	20 000,00	3 520,60	117,35	79	41	45	1,93	6%	6.7%		91,47	28,89		
P	VENDEUR P	Cumul		22 810,70	114,05	390	332	58	1,17	39.1%	7.7%	2,0	85,37	155,99		
				25,00	0,00	1	1	25	1,00	0%			0,00	0,00		

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	Hbre Vte	Hbre Cli.	PV Moy	Indice	Répart.	% Remise	Hbre Jours Absence	Commission Magasin	Commission Individuel	Méthodes Mag.	Ind.
------	----------	--------	------	----------	-----------	--------	--------	---------	----------	--------------------	--------------------	-----------------------	---------------	------

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

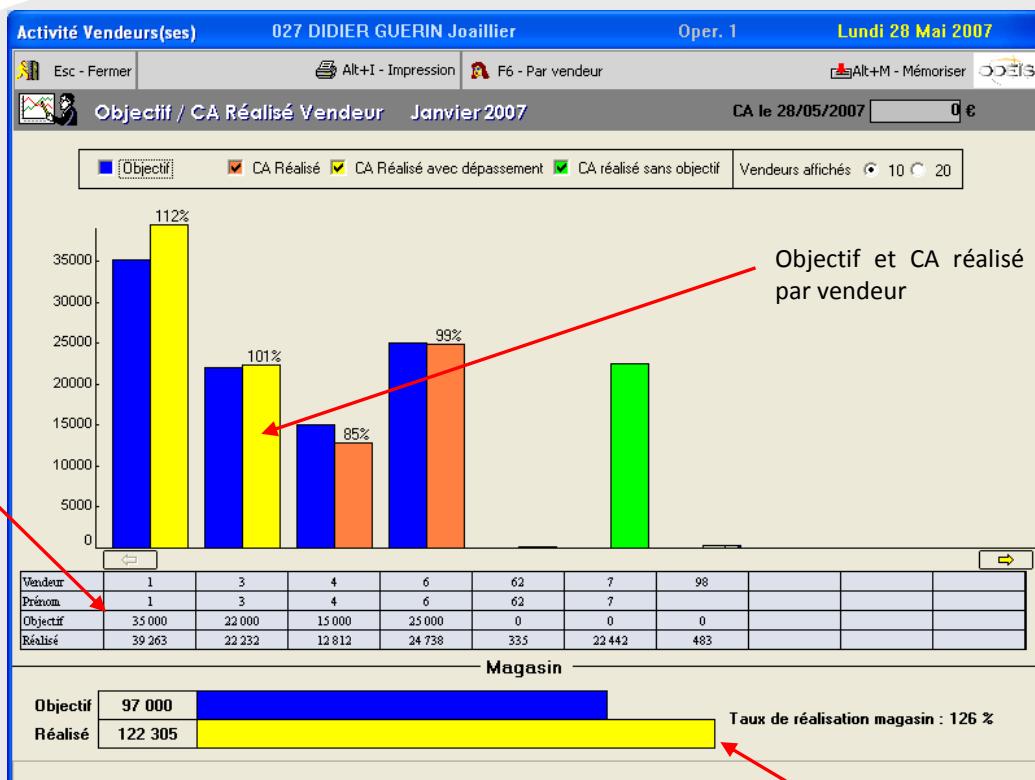
Date : 27/07/06
Page : 9

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%	6.5%	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 > Autres > Editions diverses

Edition de caisse

Esc - Fermer F2 - Valider Alt+M - Mémoriser

Editions de caisse : Juillet 2015

Le 30/07/2015

Edition du journal des ventes
 Edition du controle de caisse
 Bordereau de remise en banque
 Edition du journal des ventes mensuel
 Edition du controle 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