

Ayuda comisiones a comerciales.

Índice

1. Introducción y Objetivos

- Las comisiones como incentivo y núcleo del rendimiento de ventas.
- Objetivos principales de la gestión y tipologías de comisión.

2. Configuración y Alta del Comercial

- Activación del rol comercial en la ficha del empleado.
- Elección excluyente del tipo de comisión.

3. Comisiones por Categoría

- Estructura de tarifas por categorías generales.
- Personalización de comisiones por nombre de comercial.

4. Comisiones por Volumen y Parámetros Extendidos

- Configuración de tramos y metas alcanzadas por rango de fechas.
- Distribución por número de facturas y venta conjunta.

5. Listado e Informes de Comisiones

- Extracción de datos y filtrados para el abono de comisiones.

Introducción y Objetivos

El módulo de Comisiones en Treyder SQL es la herramienta clave para la gestión, control y liquidación de los incentivos económicos destinados a la fuerza de ventas de su empresa. Su objetivo principal es automatizar el cálculo de las compensaciones basándose en las ventas reales introducidas en el sistema (albaranes o facturas), garantizando la transparencia y minimizando los errores de cálculo manual.

Una correcta parametrización de este apartado le permitirá:

- **Fidelizar y motivar al equipo:** Establecer reglas claras y objetivas de remuneración variable.
- **Flexibilidad comercial:** Adaptar las comisiones según el tipo de producto (tarifas PVP) o por el volumen global facturado.
- **Trazabilidad total:** Vincular directamente cada documento de venta a su comercial correspondiente para una posterior auditoría.

Configuración y Alta del Comercial

Antes de poder asignar cualquier tipo de porcentaje o importe, es de obligado cumplimiento activar de forma interna el perfil de comercial en la base de datos de empleados. Las dos modalidades existentes (Por Categoría o Por Volumen) son estrictamente **excluyentes**; la activación de una de ellas anula automáticamente la parametrización de la otra.

Pasos para la activación del comercial:

1. Acceda al menú superior: **Archivos > Empleados**.
2. Seleccione y abra la ficha del empleado correspondiente.
3. Diríjase a la parte inferior derecha de la pestaña principal.
4. Marque la casilla **"Es comercial"**.
5. Seleccione mediante el selector el tipo de comisión que desea aplicarle (Categoría o Volumen).

Archivos

Ventas

Compras

Artículos

Empleados

Bancos y caja

E/S de documentos

Planning vacaciones

Localización GPS

Listados

C.R.M

Tablas

Proyectos

S.A.T

T.P.V

Alquileres

Utilidades

Configuración

Ayuda

Salir

Inicio

Empleados

Empleado: Laura García

Nuevo

Duplicar

Guardar y salir

Guardar

Deshacer

Borrar

Anterior

Siguiente

Refrescar

Vista previa

Imprimir

Salir

Ayuda

Acuerdos e incidencias

Estudios/Trabajos/Cursos

Asistencias

Días laborables

Tienda online

Ficha

Contrato y vehículo

Comisiones

Entregas de dinero

Diets

Vestuario y herramientas

Vacaciones

Ausencias

Código

2

CIF/NIF

Nombre

Laura García

Dirección

Población

C. Postal

Provincia

País

ESPAÑA

Email personal

Nacionalidad

Teléfonos / móvil

Ver planning vacaciones al iniciar

Fecha alta

04/04/2016

Edad

Sexo

Fecha nacimiento

// /

Imagen

Estado civil

Nº hijos

Fecha baja

// /

Motivo baja

Carpeta adjuntos

Observaciones

Perfil

Usuario relacionado

Delegación empresa

Delegación Base

Departamento

Departamento principal

Email asignado

Tipo personal

Medio captación

Coste bruto / hora

11.00

Caja asignada TPV

Abrir control de horas

Id. tienda online

Calendario Google

Tipo comisión (solo comerciales)

Es comercial

Comisión por categoría

Categoría

Comisión por volumen

Opciones aplicación móvil

Servicio

Servicio no facturable

No sumar a coste

Desplazamiento

Desplaz. no facturable

No sumar a coste

Tiempo GPS

0

minutos

Horario actividad GPS

08:00

20:00

Localizaciones GPS

Resetear vacaciones

Comisiones por Categoría

Esta modalidad permite especificar porcentajes de comisión fijos sobre las ventas, los cuales pueden fluctuar y variar dependiendo de la escala de precios o categoría asignada al documento.

Para dar de alta, consultar o modificar estas tablas de comisiones, acceda al menú superior: **Ventas > Comisiones.**

Estructura general de porcentajes

Comisiones: COMERCIALES NUEVOS

Nuevo
 Guardar y salir
 Guardar
 Deshacer
 Borrar
 Anterior
 Siguiente
 Salir

Ficha

Tipo comisión: COMERCIALES NUEVOS

Aplicar comisión si el artículo vendido es

Código artículo:
 Nombre artículo:
 Familia: DISCOS DURO
 Subfamilia:
 Marca:
 Modelo:

Comisiones

	% Comisión
PVP 1	2.00
PVP 2	3.00
PVP 3	4.00
PVP 4	5.00
PVP 5	6.00

Aplicar comisión si el tipo de cliente es

Tipo cliente:

El sistema permite segmentar las comisiones cruzando la Categoría con las diferentes tarifas (PVP1 a PVP5). A modo de ejemplo, se detalla la siguiente escala:

Tipo comisión	PVP1	PVP2	PVP3	PVP4	PVP5
Categoría A	2 %	2,5 %	3 %	3,5 %	4 %
Categoría B	3 %	3,5 %	4 %	4,5 %	5 %
Categoría C	4 %	4,5 %	5 %	5,5 %	6 %

Alternativa: Comisiones Nominativas (Por Comercial)

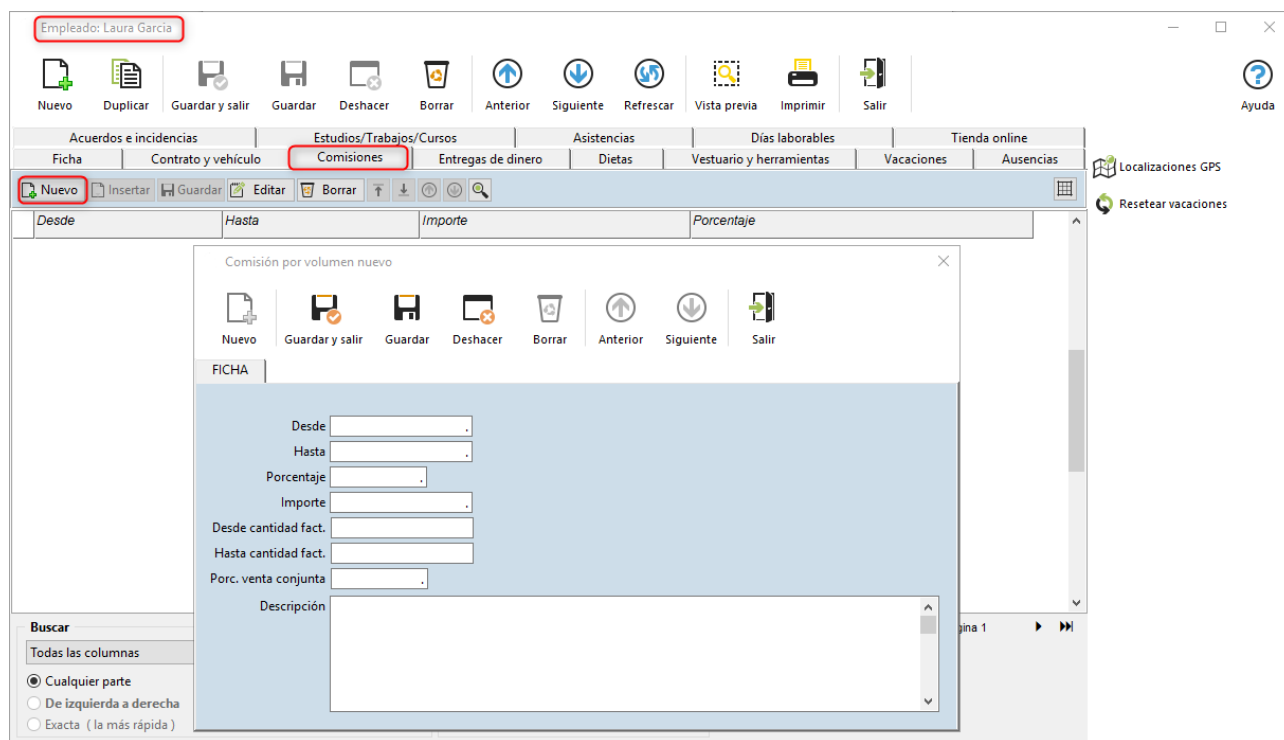
En aquellas empresas que cuenten con pocos comerciales y las condiciones económicas sean totalmente individualizadas, se recomienda nombrar los tipos de comisión directamente con el nombre propio del vendedor para facilitar su identificación:

Tipo comisión	PVP1	PVP2	PVP3	PVP4	PVP5
Juan	2 %	2,5 %	3 %	3,5 %	4 %
Laura	3 %	3,5 %	4 %	4,5 %	5 %
Ana	4 %	4,5 %	5 %	5,5 %	6 %

Nota: Al procesar la venta, si el comercial tiene este tipo de asignación por categoría, el sistema leerá de forma automática la línea de albarán o factura y aplicará el porcentaje correspondiente. En caso de comisiones por volumen global, los campos de porcentaje de la línea individual se mantendrán a cero.

Comisiones por Volumen y Parámetros Extendidos

Si en la ficha del empleado se determinó que la modalidad adecuada era la **Comisión por Volumen**, la parametrización no se realiza desde el menú Ventas, sino desde la propia ficha del comercial, concretamente accediendo a la **3ª pestaña** de su ficha de empleado.



Configuración de Tramos y Metas

Este método permite premiar el rendimiento a través de escalas acumulativas en base al volumen total facturado entre dos fechas concretas (habitualmente filtros mensuales, ej. del 01/06 al 30/06). Aunque lo estándar es trabajar con porcentajes, el sistema admite también la asignación de un importe fijo en euros por tramo alcanzado:

- **Tramo 1:** Desde 500 € hasta 1.000 € → **1 % mensual** o Importe Fijo asignado.
- **Tramo 2:** Desde 1.001 € hasta 5.000 € → **2 % mensual** o Importe Fijo asignado.
- **Tramo 3:** Desde 5.001 € hasta 10.000 € → **3 % mensual** o Importe Fijo asignado.

Parámetros Avanzados de Control

Dentro de esta misma pestaña de volumen, disponemos de herramientas de segmentación avanzada:

- **Rango "Desde – Hasta cantidad de facturas":** Permite establecer comisiones vinculadas directamente al número de transacciones o ventas realizadas, abonándose la comisión por cada factura individual emitida y no por el sumatorio del importe total.
- **Porcentaje de Venta Conjunta:** Diseñado para escenarios donde dos comerciales

intervienen y comparten una venta. El sistema permite distribuir el porcentaje (por ejemplo, 50% para cada uno). Para su correcta aplicación, es requisito indispensable que ambos vendedores queden registrados en el documento de factura original.

Esta pestaña está sujeta a permisos de usuario y es visible en albaranes y facturas de venta. Aunque el sistema asigna la comisión automáticamente según el perfil del comercial, el usuario puede **modificar manualmente** el porcentaje o el importe en cualquier línea. En caso de comerciales con comisiones por volumen global, estos campos individuales permanecerán en cero, ya que su cálculo se pospone para los listados generales.

	Detalle	Otras opciones	Lotes	Nº de serie	Comisiones	Stock almacenes	Proveedores y coste
					% Comisión	Importe comisión	
Empleado 1					0.00	0.00	
Empleado 2					0.00	0.00	

Listado e Informes de Comisiones

Una vez finalizado el periodo comercial y registrados todos los documentos de venta, el usuario puede extraer los informes definitivos para proceder a la liquidación económica.

The screenshot displays the software's main menu and a specific report window. In the top menu bar, 'Archivos' is highlighted. Below it, the 'Empleados' icon is selected. The 'Listados' icon in the secondary toolbar is also highlighted. The 'Listados de Empleados' window is open, showing a list of reports on the left, including 'Listado comisiones categoria resumido', 'Listado comisiones volumen', 'Listado comisiones volumen resumido', 'Listado empleados ampliado', 'Listado comisiones categoria', 'Listado comisiones vol fact resum', 'Listado registro horas', 'Listado registro horas detallado', 'Listado registro horas totalizado', 'Listado registro horas totalizado partido', 'Listado vacaciones empleados', and 'Estadística comisiones categoria'. The 'Filtros' section on the right includes fields for 'F. alta empleado', 'Estado' (set to 'Activos'), 'Tipo personal', and 'Código empleado'. The bottom of the window shows sorting options ('Ordenar por', 'Orden de entrada', 'Ascendente', 'Descendente') and action buttons like 'Previsualizar', 'Imprimir', 'Generar ...', and 'Email'.