



**mega**  
sistemas corporativos



**mega**  
construção

# Cartilha do **Cliente**

Apresentação.....	3
A quem se destina.....	3
Módulo Gestão Comercial.....	4
Comissões.....	4
Classificação do Comissionado .....	4
Aplicação .....	5
Tipos de Comissão.....	6
Inserindo Tipos de Comissão.....	6
Tipos de Comissão – Equipes.....	11
Inserindo Tipos de Comissão – Equipes.....	11
Tipos de Comissionado .....	15
Aplicação .....	16

## **Apresentação**

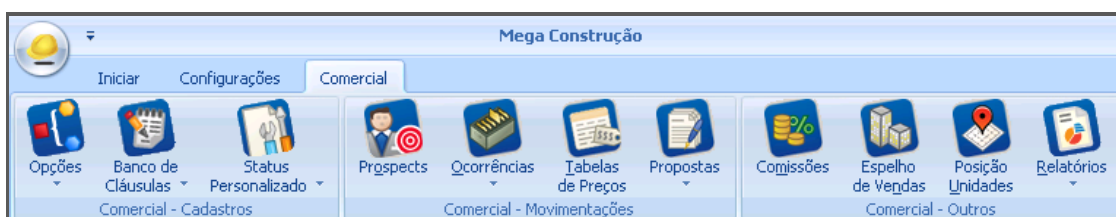
Este documento tem como objetivo apresentar os processos padrões do sistema, conhecidos durante os treinamentos de Implantação.

Aqui você encontrará de forma detalhada todas as informações necessárias para auxiliá-lo em futuros cadastros após a implantação.

## **A quem se destina**

Clientes Mega Construção.

## Módulo Gestão Comercial



Gestão Comercial

## Comissões

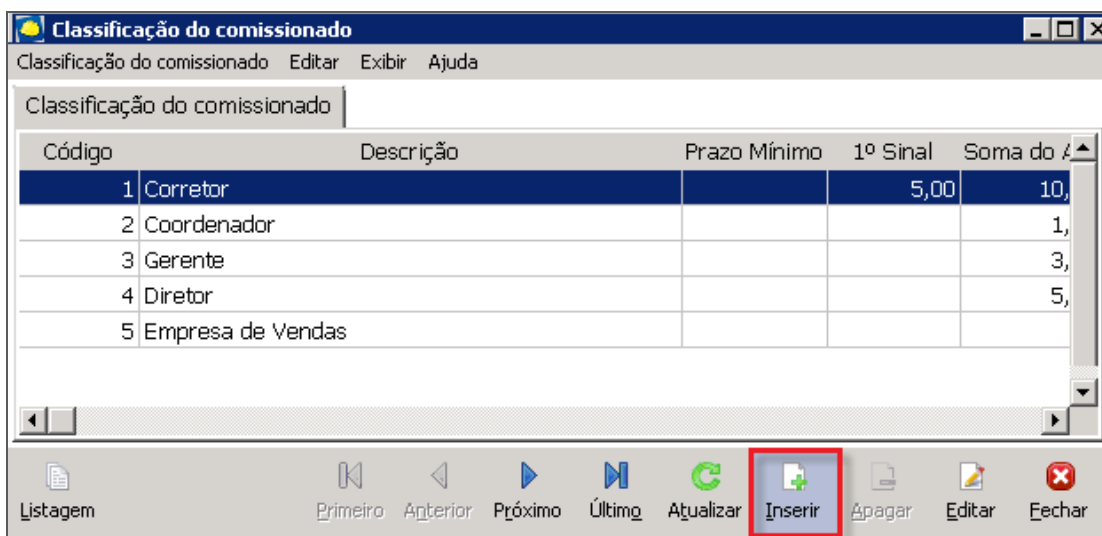
### Classificação do Comissionado

Caminho: Gestão Comercial >> Opções >> Cadastro >> Classificação do Comissionado

A **Classificação do Comissionado** é um dos itens auxiliares ao cadastro de **Tipos de Comissão**. Nela iremos classificar os possíveis participantes de uma venda.

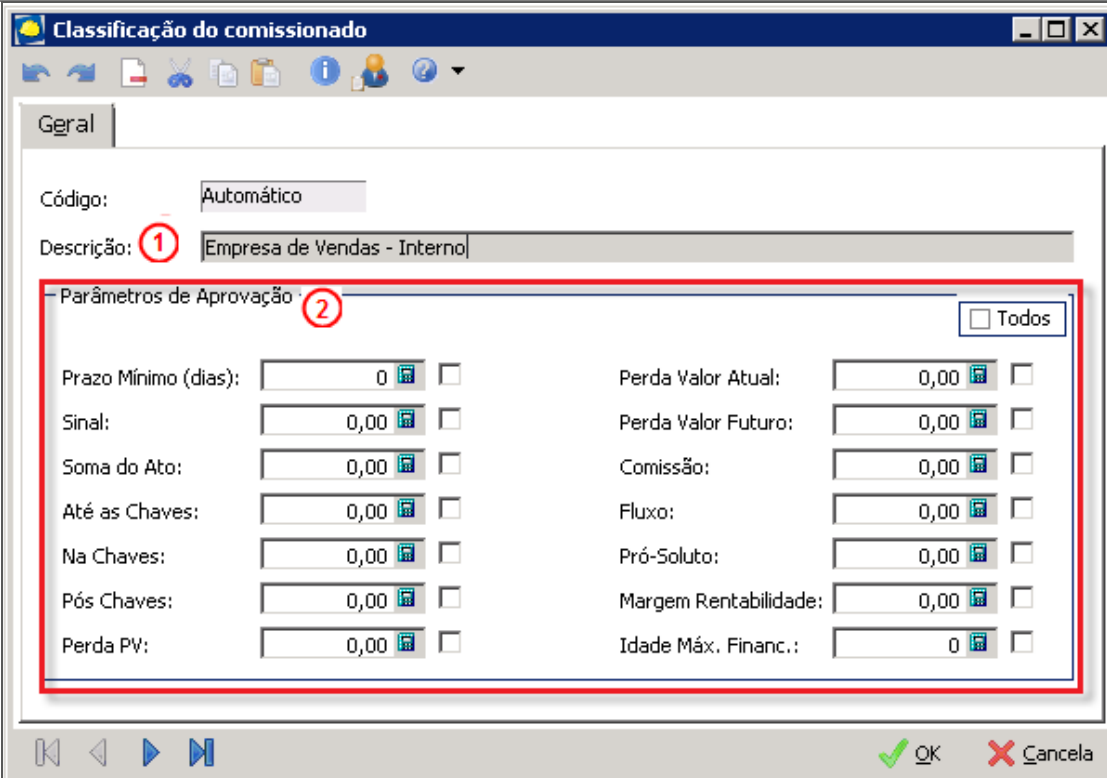
O sistema já sugere algumas classificações: corretor, coordenador, gerente, diretor e empresa de vendas; porém, pode-se incluir mais classificações conforme a necessidade.

Este item é utilizado posteriormente para classificar os **Tipos de Comissionado** e definir as **Alçadas de Aprovação**.



Classificação do Comissionado

Para cadastrar uma nova classificação do comissionado clique em **Inserir**.



Classificação do Comissionado

**Descrição (1)** – Descrição da classificação do comissionado;

**Parâmetros de Aprovação (2)** – Os parâmetros de aprovação serão utilizados no processo de alçadas de aprovação; maiores detalhes serão encontrados na cartilha 4.0\_COM\_Alçada de Aprovação.

Clique em **OK** para salvar o cadastro.

## Aplicação

A utilização da **Classificação do Comissionado** se faz necessário no cadastro de comissão, no destaque da comissão paga na comercialização da unidade (cartilha 4.0\_COM\_Proposta Simples/Completa) e nas aprovações de propostas caso seja utilizado as Alçadas de Aprovações (cartilha 4.0\_COM\_Alçada de Aprovação).

## Tipos de Comissão

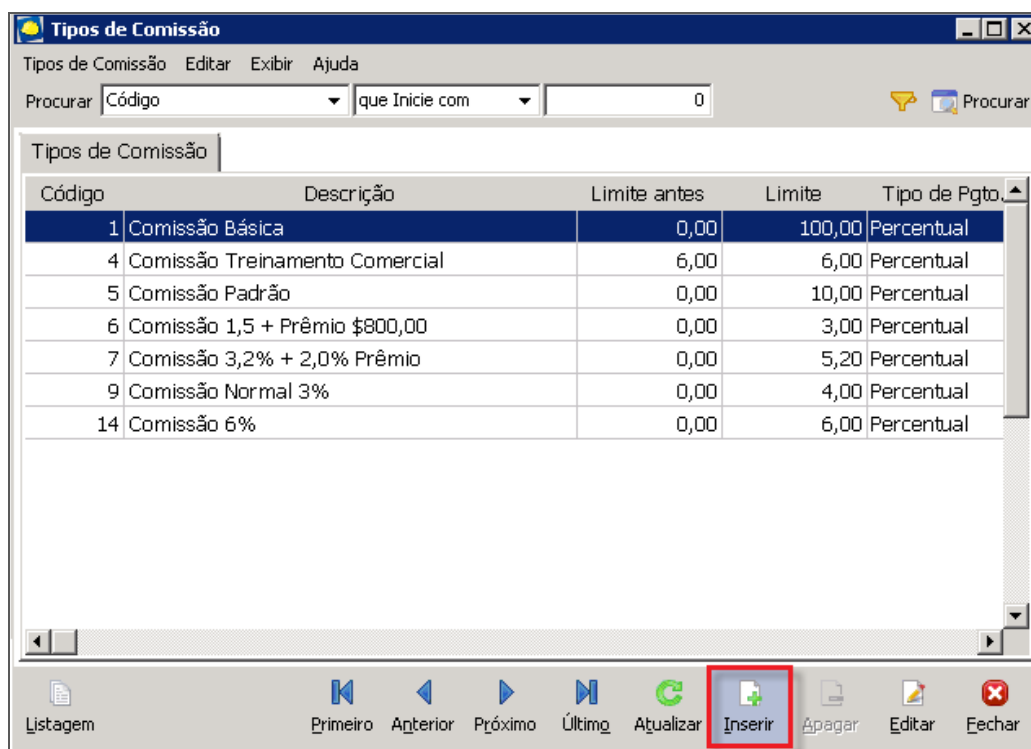
**Caminho:** Gestão Comercial >> Opções >> Cadastro >> Tipos de Comissão

No cadastro de **Tipos de Comissão** detalharemos as comissões utilizadas pela empresa, informando quais os tipos de comissionados e seus percentuais de comissão.

Esse cadastro é indispensável para o controle de comissão, sendo ela **Deduzida** ou **Integrada**.

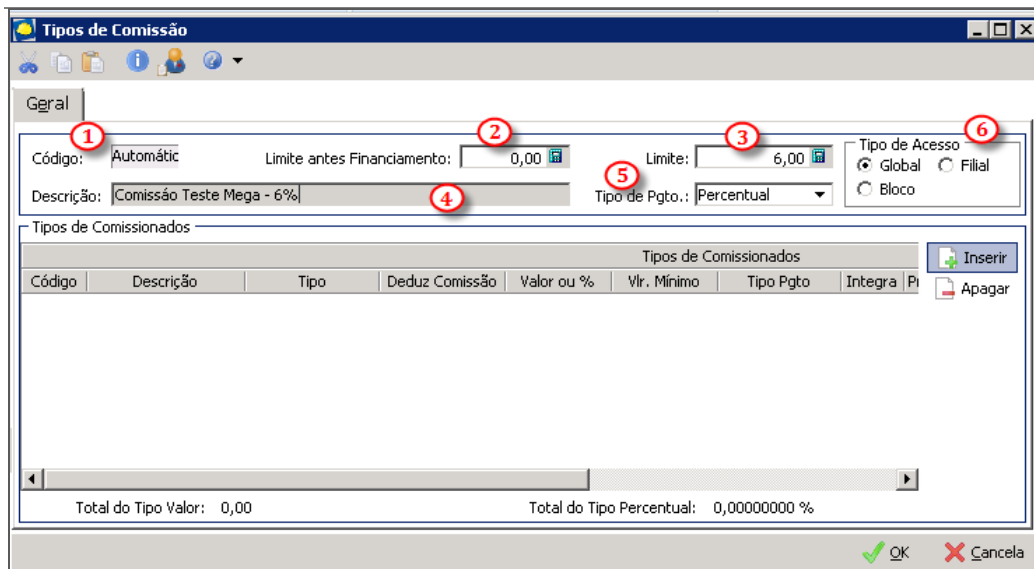
O tipo de comissão pode ser vinculado na Tabela de Preços ou diretamente na Proposta.

### Inserindo Tipos de Comissão



Tipos de Comissão

Para cadastrar um novo tipo de comissão clique em **Inserir**.



**Tipos de Comissão**

Gerar

Código: Automático    Limite antes Financiamento: 0,00    Limite: 6,00    Tipo de Acesso:  Global  Filial  Bloco

Descrição: Comissão Teste Mega - 6%    Tipo de Pgto.: Percentual

Tipos de Comissionados

Código	Descrição	Tipo	Deduz Comissão	Valor ou %	Vlr. Mínimo	Tipo Pgto	Integra	Pi
--------	-----------	------	----------------	------------	-------------	-----------	---------	----

Total do Tipo Valor: 0,00    Total do Tipo Percentual: 0,00000000 %

OK Cancela

### Tipo de Comissão

**Código (1)** – Será preenchido automaticamente pelo sistema;

**Limite antes Financiamento (2)** – Campo para definir qual o limite de comissão a deduzir até a data de financiamento. Esta data é definida na edição do empreendimento e, quando preenchida, geralmente iguala-se ao item (3);

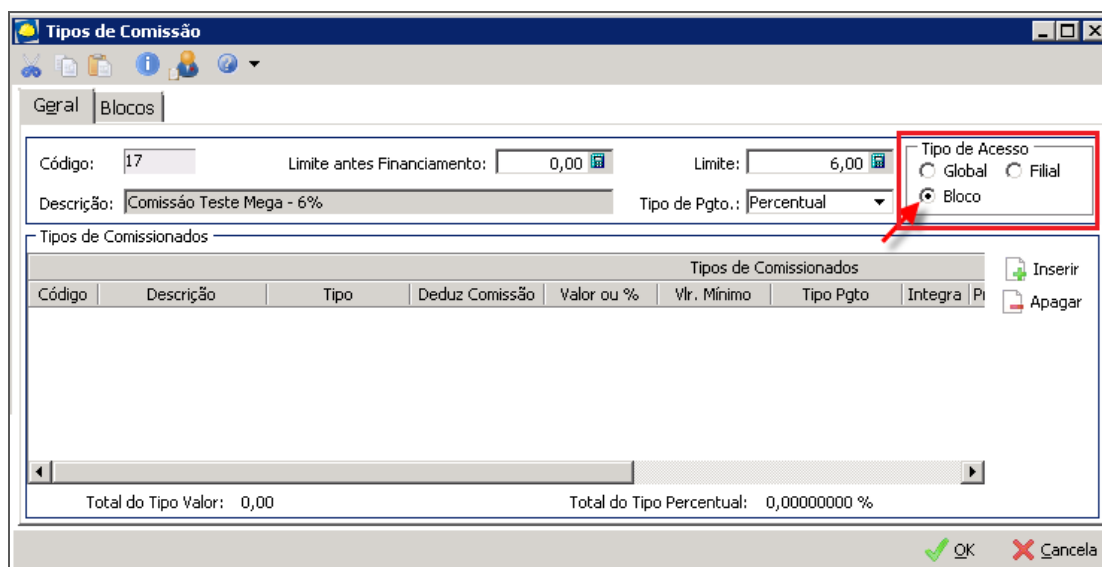
**Limite (3)** – Limite máximo a ser considerado no destaque da comissão, não permitindo inserção de percentuais maiores;

**Descrição (4)** – Texto referente à descrição da comissão;

**Tipo de Pagamento (5)** – Definir se o limite da comissão será do tipo valor ou percentual;

**Tipo de Acesso (6)** – Definir se o tipo de comissão criado será utilizado de forma Global (visível a todas as filiais e empreendimentos), por Bloco (será aberto uma nova aba para definir quais os blocos) ou por Filial (será aberto uma nova aba para definir quais as filiais).

**Tipo de acesso por Bloco:**



**Tipos de Comissão**

Gerar Blocos

Código: 17    Limite antes Financiamento: 0,00    Limite: 6,00    Tipo de Acesso:  Global  Filial  Bloco

Descrição: Comissão Teste Mega - 6%    Tipo de Pgto.: Percentual

Tipos de Comissionados

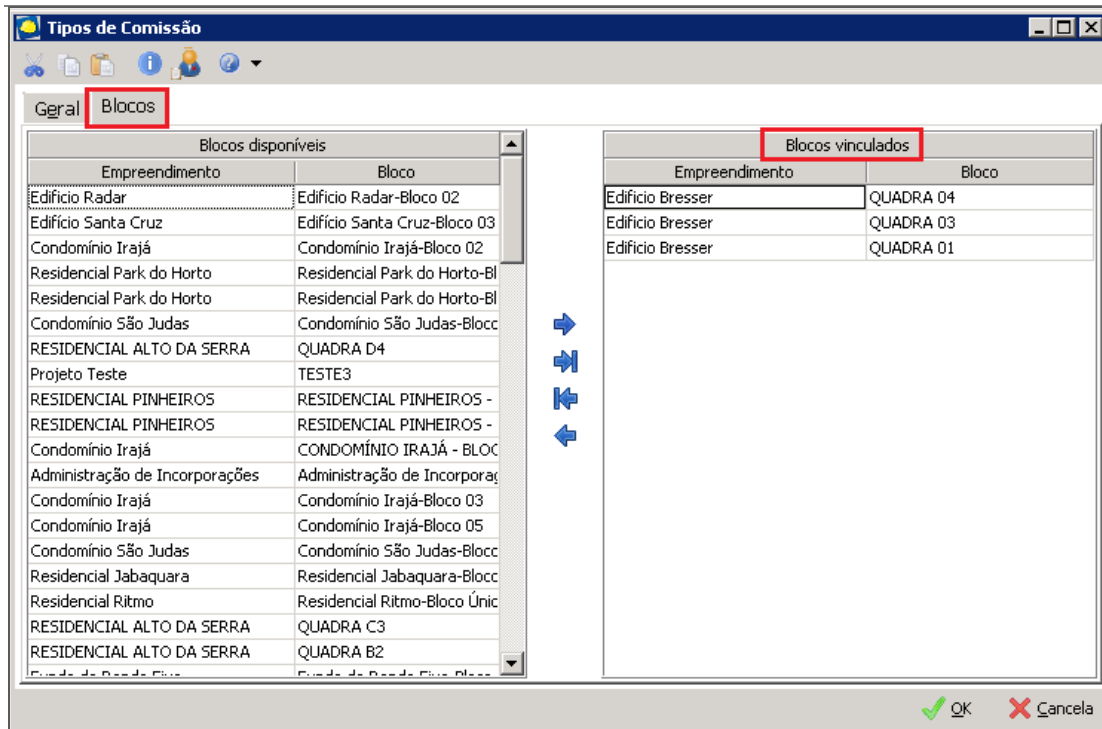
Código	Descrição	Tipo	Deduz Comissão	Valor ou %	Vlr. Mínimo	Tipo Pgto	Integra	Pi
--------	-----------	------	----------------	------------	-------------	-----------	---------	----

Total do Tipo Valor: 0,00    Total do Tipo Percentual: 0,00000000 %

OK Cancela

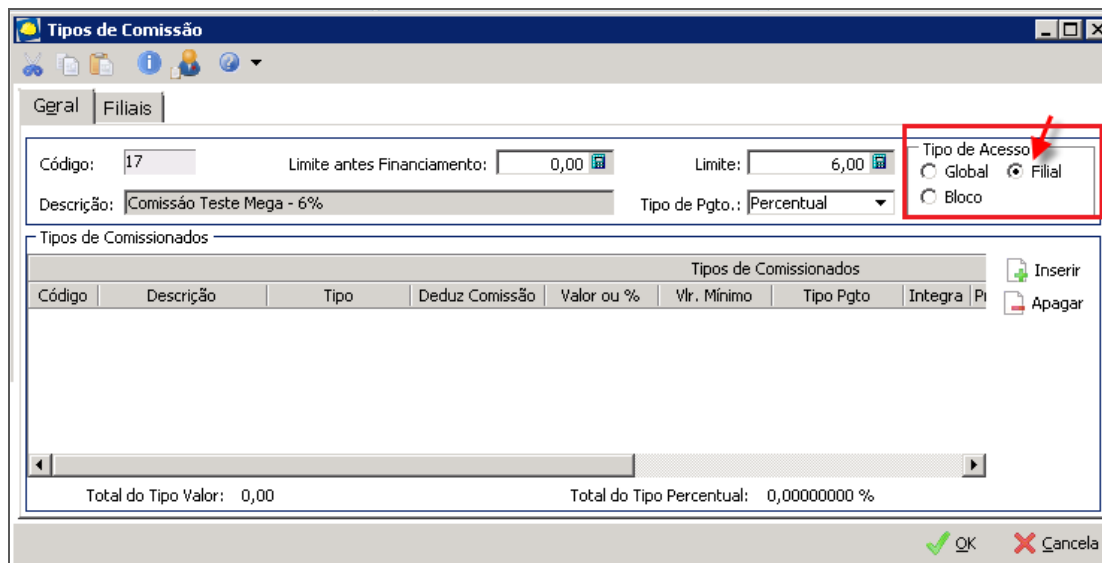
### Tipo de Comissão

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros de Comissões



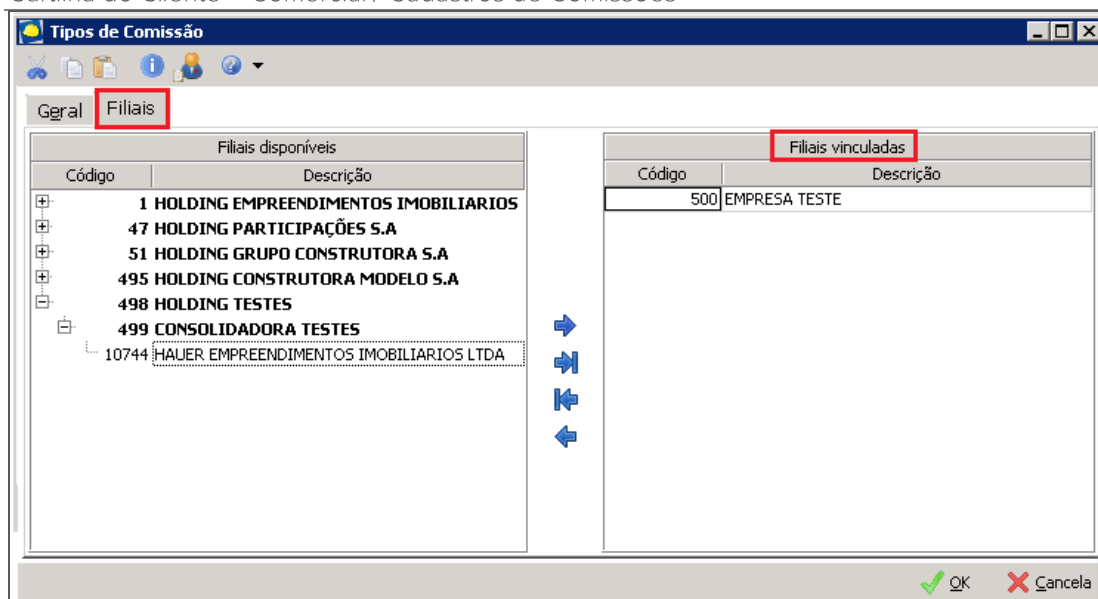
Tipo de Comissão

Tipo de acesso por Filial:



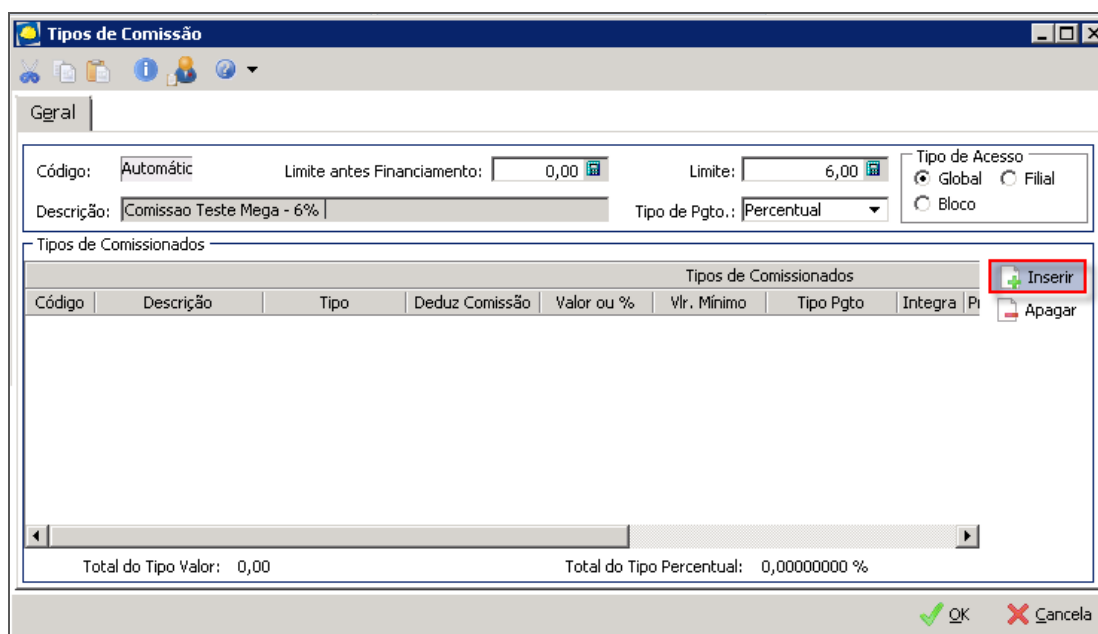
Tipo de Comissão





Tipo de Comissão

Após a definição dos dados gerais, clique no botão **Inserir** para incluir as informações referentes aos tipos de comissionados.



Tipo de Comissão

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros de Comissões

Procurar: Código  que Inicie com  0

Tipo Comissionado

Có...	Descrição	Tipo de Pgto.	Tipo	Ord...	Ord...
1	Representante	Valor	Corretor	1	1
2	Diretor	Percentual	Diretor	4	4
3	Gerente de Vendas 1	Percentual	Gerente	3	3
4	Coordenador	Valor	Coordenador	2	2
5	Empresa de Vendas	Percentual	Empresa de Vendas	5	5
6	Corretor 1	Percentual	Corretor	1	1
7	Corretor Prêmio 1	Percentual	Corretor	1	1
8	Gerente de Vendas - Prêmio 1	Percentual	Gerente	3	3
9	Diretor - Prêmio	Percentual	Diretor	4	4
10	Corretor 2	Percentual	Corretor	1	1
11	Corretor Prêmio 2	Percentual	Corretor	1	1
12	Gerente de Vendas 2	Percentual	Gerente	3	3
13	Gerente de Vendas - Prêmio 2	Percentual	Gerente	3	3

Tipo Comissionado

Será aberta a janela com os tipos de comissionados já cadastrados. Selecione o desejado.

Geral

Código: Automático Limite antes Financiamento: 0,00 Limite: 6,00 Tipo de Acesso:  Global  Filial  Bloco

Descrição: missao Teste Mega - 6% Tipo de Pgto.: Percentual

Tipos de Comissionados

1	2	3	Tipos de Comissionados				
Código	Descrição	Tipo	Deduz Comissão	Valor ou %	Vlr. Mínimo	Tipo Pgto	Integra PI
5	Empresa de Vendas	Empresa de Vendas	<input checked="" type="checkbox"/>	6,00000000		Percentual	<input type="checkbox"/>

Total do Tipo Valor: 0,00 Total do Tipo Percentual: 6,00000000 %

Tipo Comissionado

**Código (1)** – Código do tipo de comissionado selecionado;

**Descrição (2)** – Descrição do tipo de comissionado selecionado;

**Tipo (3)** – Classificação vinculada ao tipo de comissionado selecionado;

- ✓ **Deduz Comissão** – Marcar se o tipo de comissão cadastrada for deduzida diretamente na proposta, ou seja, se a mesma não fizer parte do valor do contrato;
- ✓ **Valor ou %** - No cadastro de "Tipos de Comissionados", definimos se a comissão paga ao comissionado será através de um "Valor" ou de um "Percentual" informado, com isso, devemos inserir o "Valor" ou o "Percentual" pago a este comissionado;
- ✓ **Valor Mínimo** – Definir um valor mínimo para o comissionado, ou seja, se o percentual da comissão na proposta não atingir o valor mínimo estipulado, o comissionado receberá o valor mínimo. Caso a comissão seja superior a este valor, o valor mínimo será desconsiderado e o comissionado receberá o percentual. O valor mínimo será aplicado apenas nas comissões do tipo %;

## Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros de Comissões

- ✓ *Tipo de Pgto* – Esta coluna informa se o tipo de comissionado escolhido é do tipo “Valor” ou “Percentual”. Lembrando que esta definição é realizada na criação dos “Tipos de comissionados”;
- ✓ *Integra* – Indica se a comissão será “Integrada”, ou seja, não deduzida na proposta e paga posteriormente através de nota fiscal;
- ✓ *Prêmio* – Marcando esta opção, a premiação poderá receber um ágio ou um deságio, conforme faixas de percentual de ganho ou perda de PV no comparativo entre proposta e tabela. (processo detalhado na cartilha: **4.0\_Cartilha do Consultor\_COM\_Faixa Percentual**);
- ✓ *Ordem* – Será apresentada a ordem já definida na criação do tipo do comissionado;
- ✓ *Ordem Prêmio* – Nesta opção, será apresentada a ordem já definida na criação dos “Tipos de comissionados”;
- ✓ *Participa Sati* – O Sati (Serviços Acessoria Técnica Imobiliária) será definido neste cadastro, o representante receberá, além da sua comissão, o valor do Sati que será definido no campo seguinte;
- ✓ *Valor do Sati* – Definição do valor do SATI;
- ✓ *Ordem Sati* – Definir a ordem de recebimento do SATI.

As opções “Deduz Comissão” e “Integra” estão disponíveis somente no cadastro do Tipo de Comissão, não sendo possível realizar a alteração destes campos na tabela de preços e nas propostas.

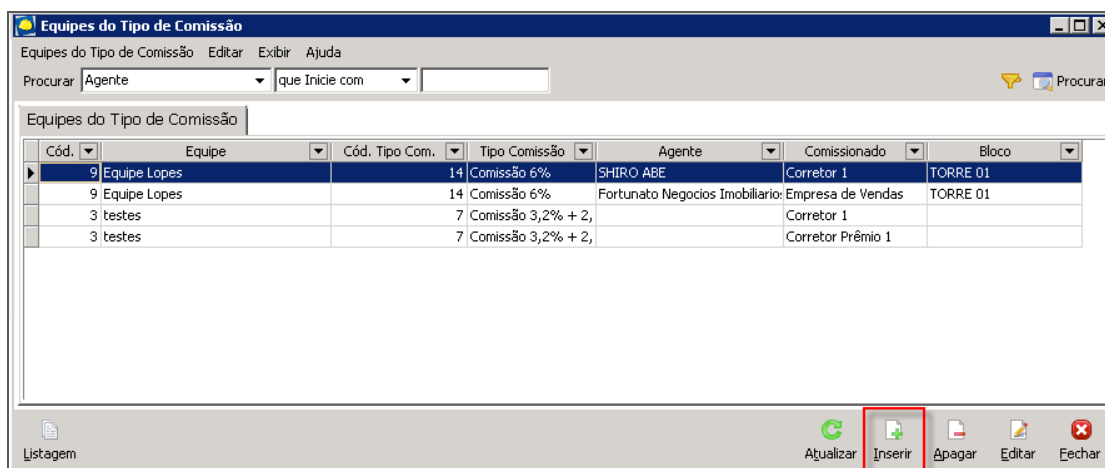
Clique em **OK** para salvar o cadastro.

## Tipos de Comissão – Equipes

Caminho: Gestão Comercial >> Opções >> Cadastro >> Tipos de Comissão - Equipes

O objetivo do cadastro **Tipos de Comissão – Equipes** é relacionar os agentes tipo “**Representantes**” aos “**Tipo de Comissionados**”. Isso facilitará o processo de comissão na Tabela de Preços ou diretamente na Proposta, pois, ao selecionar um tipo de comissão, os agentes Representantes já estarão previamente vinculados.

## Inserindo Tipos de Comissão – Equipes

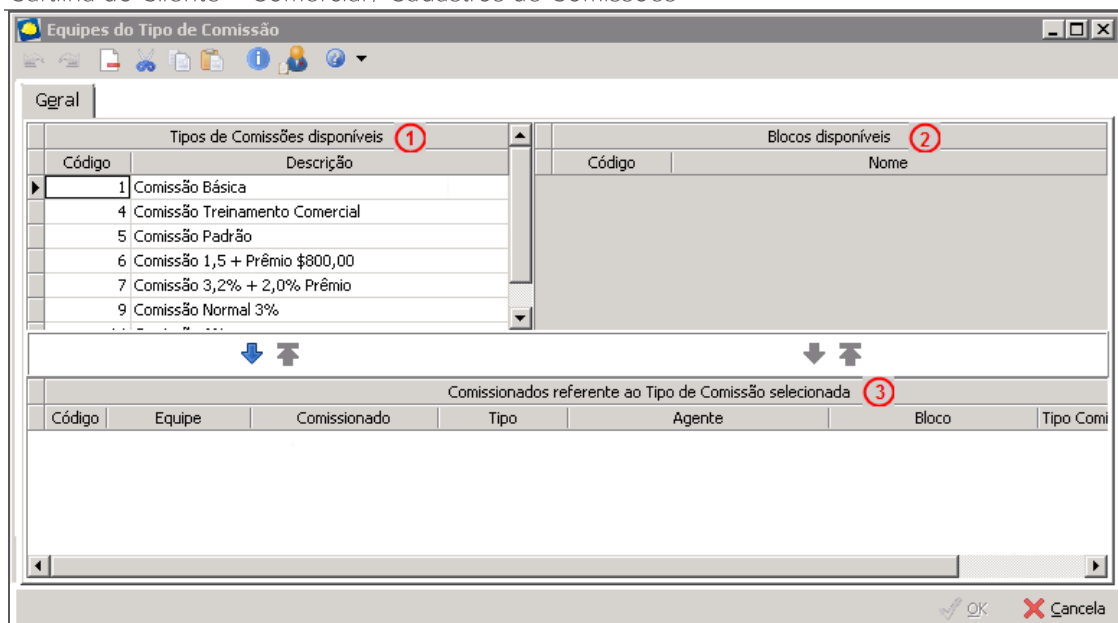


Cód.	Equipe	Cód. Tipo Com.	Tipo Comissão	Agente	Comissionado	Bloco
9	Equipe Lopes	14	Comissão 6%	SHIRO ABE	Corretor 1	TORRE 01
9	Equipe Lopes	14	Comissão 6%	Fortunato Negocios Imobiliario: Empresa de Vendas	Corretor 1	TORRE 01
3	testes	7	Comissão 3,2% + 2,		Corretor 1	
3	testes	7	Comissão 3,2% + 2,		Corretor Prêmio 1	

Equipes do Tipo de Comissão

Para adicionar uma nova equipe, clique em **Inserir**.

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros de Comissões

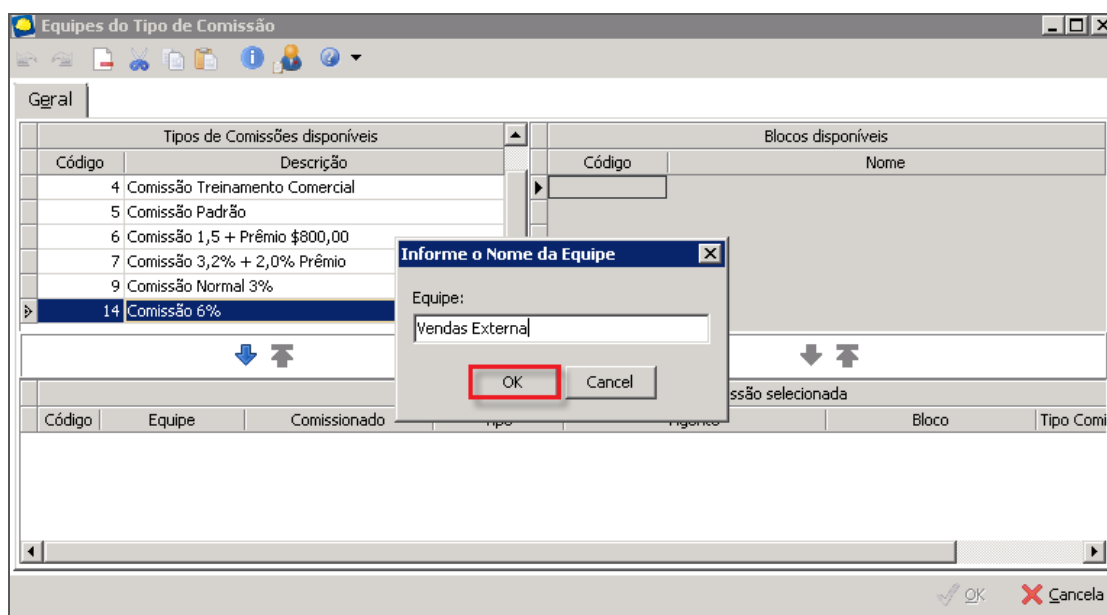


Equipes do Tipo de Comissão

**Tipos de Comissões disponíveis (1)** – Serão apresentados os tipos de comissão já cadastrados;

**Blocos disponíveis (2)** – Após selecionar o tipo de comissão, caso a mesma possua o tipo de acesso por “Bloco”, serão listados os blocos vinculados ao tipo de comissão;

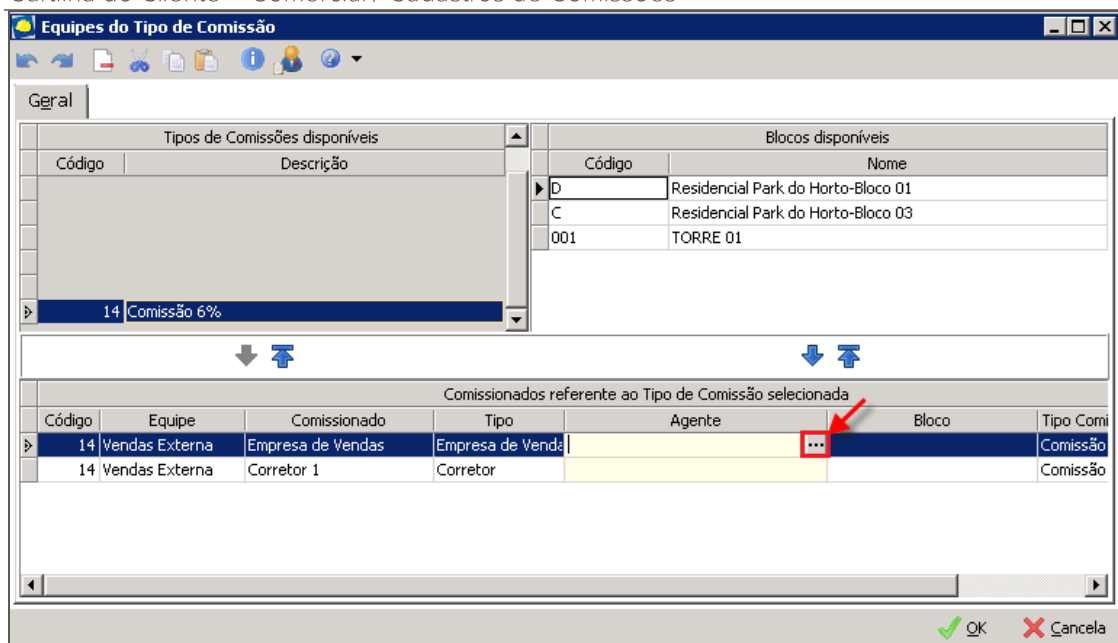
**Comissionados referente ao Tipo de Comissão selecionada (3)** – Após selecionar o tipo de comissão, utilizamos este campo para fazer os vínculos dos “Tipos de Comissionados” aos agentes “Tipo Representantes”, detalhado a seguir:



Equipes do Tipo de Comissão

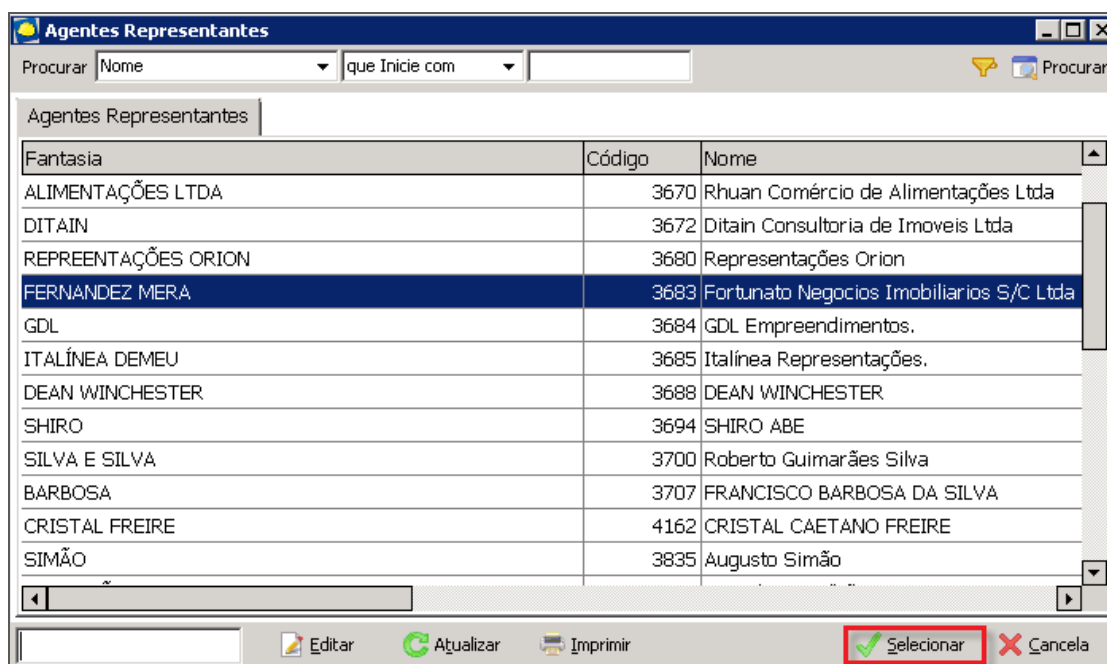
Ao selecionar o Tipo de Comissão será aberto o campo para descrever o **Nome da Equipe**. Em seguida clique em **OK**.

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros de Comissões



Equipes do Tipo de Comissão

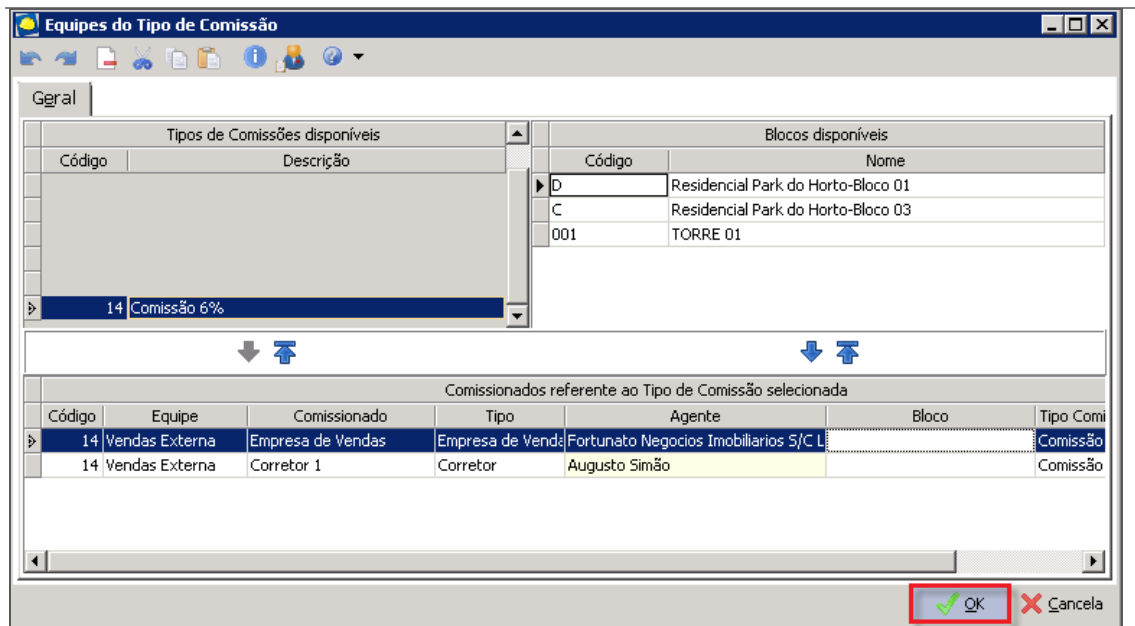
No campo agente, clique no botão para pesquisar o agente desejado.



Agentes Representantes

Selecione o agente representante desejado.

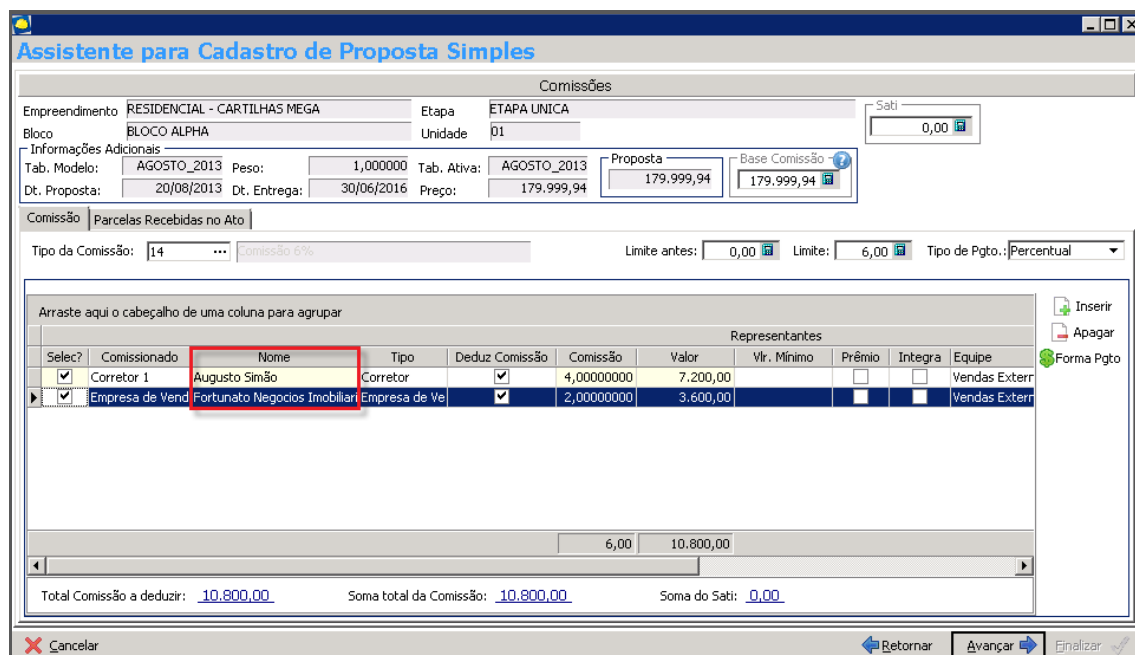
Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros de Comissões



Equipes do Tipo de Comissão

Após realizar todos os vínculos de comissionados e agentes, clique em **OK** para salvar o cadastro.

Assim, ao utilizar o tipo de comissão na tabela de preços ou proposta já serão listados os agentes vinculados ao tipo de comissão equipes, conforme abaixo:



Assistente para Cadastro de Proposta Simples

Mesmo definindo os agentes representantes na equipe, é possível a alteração dos mesmos na criação das propostas.

## Tipos de Comissionado

**Caminho:** Gestão Comercial >> Opções >> Cadastro >> Tipos de Comissionado

O objetivo do cadastro de **Tipos de Comissionados** é definir quais são os participantes da comissão, vinculando-os ao cadastro **Classificação de Comissionado**, definindo a forma de pagamento da comissão e sua prioridade.

Código	Descrição	Tipo de Pgto.	Tipo	Ordem	Ordem F.
1	Representante	Valor	Corretor	1	
2	Diretor	Percentual	Diretor	4	
3	Gerente de Vendas 1	Percentual	Gerente	3	
4	Coordenador	Valor	Coordenador	2	
5	Empresa de Vendas	Percentual	Empresa de Vendas	5	
6	Corretor 1	Percentual	Corretor	1	
7	Corretor Prêmio 1	Percentual	Corretor	1	
8	Gerente de Vendas - Prêmio 1	Percentual	Gerente	3	
9	Diretor - Prêmio	Percentual	Diretor	4	
10	Corretor 2	Percentual	Corretor	1	
11	Corretor Prêmio 2	Percentual	Corretor	1	
12	Gerente de Vendas 2	Percentual	Gerente	3	
13	Gerente de Vendas - Prêmio 2	Percentual	Gerente	3	
15	Empresa de Vendas - Prêmio	Percentual	Empresa de Vendas	5	
16	Corretor Prêmio - Valor	Valor	Corretor	1	

Tipos Comissionado

Para criar um novo tipo de comissionado clique em **Inserir**.

**Geral**

Código: 3

Descrição: Gerente de Vendas 1

Tipo de Pgto: Percentual

Tipo: 3 Gerente

Ordenação -

Ordem: 3      Ordem Prêmio: 3

Tipo Comissionado

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros de Comissões

---

**Código (1)** – Preenchido automaticamente pelo sistema;

**Descrição (2)** – Descrição a ser dada ao tipo de comissionado;

**Tipo de Pgto (3)** – Forma de recebimento da comissão por parte do comissionado, pode ser por “Valor” ou “Percentual” sobre o valor base da comissão;

**Tipo (4)** – Neste campo será vinculado uma das classificações já criadas (Cadastros >> Classificação do Comissionado);

**Ordenação (5):**

- ✓ *Ordem* – Esta opção irá definir a ordem de recebimento das comissões, ou seja, qual a prioridade que este participante tem em receber o valor/percentual de comissão sobre os demais participantes da venda. O sistema trará a ordenação padrão, porém o usuário pode alterá-la;
- ✓ *Ordem Prêmio* – Caso este comissionado seja do tipo “Prêmio”, a ordem considerada será a que está definida neste campo.

Não é necessário especificar o nome do comissionado no campo “Descrição”, pois, no momento em que uma comissão é inserida na proposta, cada comissionado já é vinculado a um agente do tipo “Representante”.

## Aplicação

A utilização do **Tipos de Comisionados** se faz necessário no cadastro de comissão e no destaque da comissão paga na comercialização da unidade (cartilha 4.0 COM\_Proposta Simples/Completa).