

Optimizar el proceso comercial depende en gran parte de las buenas condiciones que defina la Empresa para cada uno de sus vendedores. DMS suministra esta importante herramienta que apoya totalmente la gestión de ventas brindando toda la información requerida y parametrizando particularmente a cada vendedor.

Finalmente cuando se tienen los parámetros bien definidos y los conceptos por los cuales se generaran las comisiones, el proceso de liquidación es simple: Se definen uno o todos los vendedores, la fecha inicial y final, si se requiere restar un porcentaje en particular a las comisiones por cheques devueltos y definir días para seguridad en cartera.

Proceso Tradicional

Se cuenta con un proceso sencillo donde la Empresa es autónoma en generar cada una de las condiciones por las cuales un vendedor puede obtener comisión.

Ventas, Recaudos, Seguridad de cartera, Cumplimiento de cuota, Efectividad por ventas, Valor adicional y comisiones a Gerentes.

En las tablas de liquidación simplemente se define a cada vendedor, el grupo de inventarios y su respectivo porcentaje.

COMISIONES x RECAUDO

Vendedor: 4545 → NUÑEZ ALEJO.

Comisión Recaudo: 2

Días Inicial: 1 (Rango inferior)

Días Final: 15 (Rango superior)

vendedor	grupo_comision	dias_ini	dias_fin	comision_recaud
4545	01	1	15	2

PROCESO DE LIQUIDACIÓN

Unico vendedor: 4545

Fecha Inferior: 1-Jun-2006

Fecha Superior: 30-Jun-2007

Procesar

Menos Comisión x cheque devuelto: 1.2 %

Días para Seguridad de Cartera: 60

Liquidar Comisión por Ventas (dms_comisiones_vta.rpt)
 Liquidar Comisión por Recaudo (dms_comisiones_rec.rpt)
 Liquidar Incentivos Adicionales (dms_comisiones_inc.rpt)
 Producir Resumen de Comisiones (dms_comisiones_res.rpt)

```

Registros: 0
===== SEGURIDAD DE CARTERA =====
Creando vista para cartera x vendedor > 60 días
Actualizar la cartera de cada vendedor sobre temporal
Registros: 1
Obtener premio de cartera segura según tabla
Registros: 0
===== EFECTIVIDAD VENTAS =====
Creando vista para clientes atendidos x vendedor
Creando vista para total clientes atendidos x vendedor
Produciendo resultado de % efectividad ventas
Registros: 1
Obteniendo valor a pagar por efectividad ventas
Registros: 0
===== CHEQUES DEVUELTOS =====
Vista para cheques devueltos
Actualizando cheques devueltos
Registros: 0
Fin del Proceso
    
```

El sistema tiene diseñados reportes de Crystal Report para cada una de las comisiones de los vendedores, facilitando a la Empresa tener rápidamente los valores de estas novedades a ser pagadas en una liquidación de nómina.

Los informes son generados automáticamente finalizando el proceso.