

21.1. Configurando Modelo de Comissão

Visão Geral

A tela **Modelos de Comissão** permite cadastrar regras de comissionamento que serão aplicadas automaticamente às vendas realizadas no sistema. Com ele, é possível definir como a comissão será distribuída entre os participantes da negociação, reduzindo processos manuais e garantindo maior padronização no cálculo e lançamento das comissões.

Como funciona

A aplicação automática de um Modelo de Comissão ocorre quando existe uma correspondência entre:

- **Empreendimento** da unidade vendida;
- **Equipe de Vendas** responsável pela negociação.

Ao registrar uma venda, o sistema verifica essas informações e, caso exista um modelo ativo compatível, aplica automaticamente a **Grade de Distribuição** configurada.

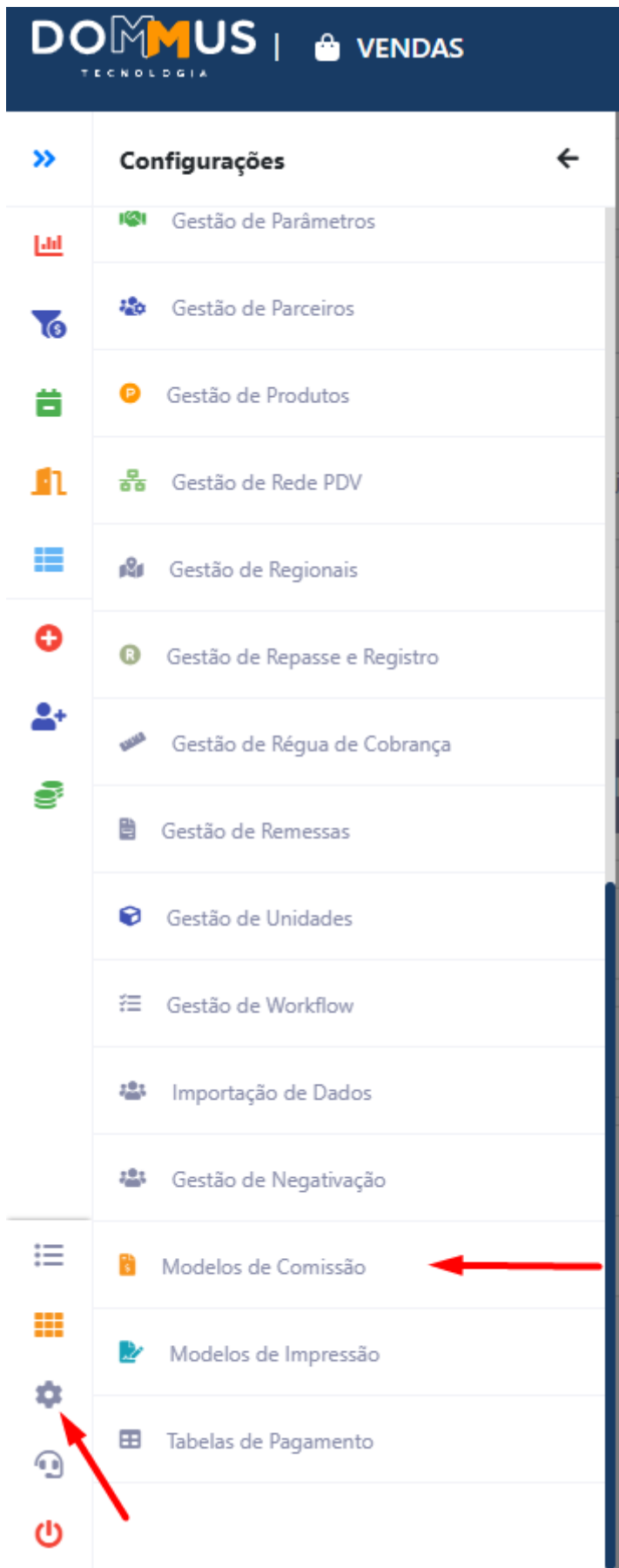
“ Importante

Caso não exista um modelo que corresponda ao Empreendimento e à Equipe de Vendas da negociação, a comissão não será atribuída automaticamente, sendo necessária uma revisão manual.

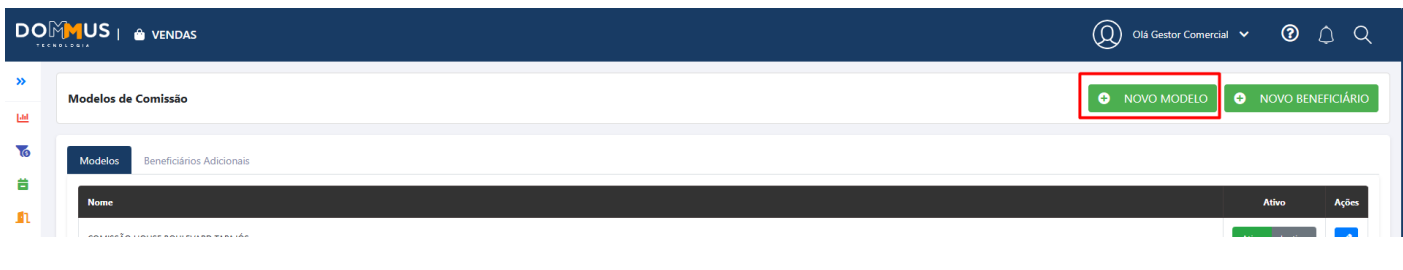
Como cadastrar um Modelo de Comissão

Acesse:

Vendas → Modelos de Comissão



Clique em + **Novo Modelo** para iniciar um novo cadastro.



Aba Cadastro

Nesta aba são informadas as informações básicas do modelo.

Nome do Modelo

Informe um nome que facilite sua identificação.

Exemplos:

- Comissão House Parque das Águas
- Comissão Imobiliária Boulevard Tapajós

Status

Defina se o modelo ficará:

- **Ativo** — poderá ser utilizado automaticamente nas vendas.
- **Inativo** — permanecerá cadastrado, porém não será considerado pelo sistema.

Observação: Apenas após salvar a aba Cadastro, que habilitará as demais abas.

Aba Valores e Distribuição

Esta é a principal etapa da configuração, onde são definidas as regras de distribuição da comissão.

Modelo de Comissão: Comissão - Empreendimento Teste

CadastroValores e DistribuiçãoEquipes

Todas as VendasNova Frequência

Frequência do comissionamento *

Todas as Vendas

Gerar Parcela de Comissão (Automática)

SalvarExcluir

Grade de Distribuição

#	Beneficiário	Pagamento	%	R\$	Desconto(%)	Vencimento *	Condição *	Medida *	Parâmetro *	Ação
1	CORRETOR	☐ FATURADA	5,00	0,00	0,00	SELECIONE	SELECIONE	SELECIOI	0,00	
2	GERENTE	☐ FATURADA	2,00	0,00	0,00	SELECIONE	SELECIONE	SELECIOI	0,00	
3	CORRETOR	☒ SELECIONE	0,00	0,00	0,00	SELECIONE	SELECIONE	SELECIOI	0,00	

Lightshot

Frequência do Comissionamento

Determina quando o modelo será aplicado.

As opções podem variar conforme a regra de negócio da empresa, como:

- Todas as vendas;
- Da venda X até a venda Y;
- A partir da venda Z.

Também é possível habilitar a opção:

Gerar Parcela de Comissão (Automática)

Quando ativada, o sistema cria automaticamente as parcelas financeiras de comissão conforme as regras definidas.

Grade de Distribuição

Na Grade de Distribuição são cadastrados todos os participantes que receberão comissão, bem como a forma de cálculo de cada um.

Para cada linha da grade é possível informar:

- Beneficiário;
- Forma de pagamento;
- Percentual (%) ou valor fixo (R\$);
- Percentual de desconto;
- Condição de vencimento da comissão.

Exemplos de beneficiários:

- Corretor;
- Gerente;
- Coordenador;
- Equipe de Vendas;
- FSE;
- Outros.

Modelo de Comissão: Comissão - Empreendimento Teste

Comissão salva com sucesso.

Cadastro Valores e Distribuição Equipes

Todas as Vendas Defina a Frequência

Frequência do comissionamento *

Todas as Vendas ☐ Gerar Parcela de Comissão (Automática)

Salvar Excluir

Nova Frequência

Grade de Distribuição

#	Beneficiário	Pagamento	%	R\$	Vencimento	Condição	Medida	Parâmetro	Ação
1	CORRETOR	☐ SELECIONE	5		SELECIONE	SELECIONE	SELECIONE	0,00	
2	GERENTE	☐ SELECIONE	2		SELECIONE	SELECIONE	SELECIONE	0,00	

Aba Equipes

Nesta aba são definidos os vínculos responsáveis por acionar automaticamente o modelo de comissão.

Modelo de Comissão: Comissão - Empreendimento Teste

Cadastro Valores e Distribuição Equipes

Equipes Vinculadas ao Modelo de Comissão:

Aplicar Comissão às Equipes:

Empreendimento: EMPREENDIMENTO 004

Equipes: Selecionado 3 de 7

Salvar

Pesquisar

Todos

- ✓ PDV 001
- ✓ PDV 073
- ✓ PDV 074

É necessário informar:

- Equipes de Vendas que utilizarão o modelo;
- Empreendimentos vinculados ao modelo.

Essas informações são utilizadas pelo sistema para identificar automaticamente qual regra deverá ser aplicada em cada venda.

“ Importante

A aplicação automática somente ocorrerá quando houver correspondência entre a Equipe de Vendas e o Empreendimento cadastrados no modelo.

Aba Beneficiários Adicionais

A aba **Beneficiários Adicionais** permite cadastrar participantes que não fazem parte da distribuição padrão da equipe de vendas.

Ela pode ser utilizada para incluir, por exemplo:

- Consultorias;
- Parceiros comerciais;
- Taxas de intermediação;
- Outros beneficiários específicos.

Passo a passo

1. Acesse **Vendas → Modelos de Comissão**.
2. Clique em **+ Novo Modelo**.
3. Informe o **Nome** do modelo.
4. Defina o **Status** como **Ativo**, caso o modelo já esteja pronto para utilização.
5. Configure a **Frequência do Comissionamento**.
6. Cadastre a **Grade de Distribuição**, informando os beneficiários e respectivos percentuais ou valores.
7. Vincule as **Equipes de Vendas** e os **Empreendimentos** que utilizarão o modelo.
8. Caso necessário, configure os **Beneficiários Adicionais**.
9. Clique em **Salvar**.

Após o salvamento, o modelo estará disponível para ser aplicado automaticamente às novas vendas que atenderem aos critérios configurados.

Revision #2

Created 21 July 2026 19:31:25 by Isadora

Updated 31 August 2026 12:28:11 by Suporte