

Mod I24 AGE

Il modulo PROVVISIIONI permette di gestire tutte le esigenze legate al **calcolo**, alla **maturazione** e alla **liquidazione** delle provvigioni da conferire ad agenti e rappresentanti.

Mediante apposite funzioni è possibile definire:

- *diversi tipi di **struttura gerarchica** e organizzazione degli **agenti**;*
- *diversi tipi di **rapporti e relazioni** tra provvigioni, agenti, clienti e articoli;*
- *diversi tipi di rapporti tra agenti e **zone geografiche**;*
- *diversi **metodi di calcolo** (sui margini o sull'imponibile, con scale quantità, ...).*

Le percentuali di provvigione possono essere assegnate per ogni singolo **agente**, per ogni singolo **cliente**, per ogni **articolo**, per ogni **listino di vendita**, per **categoria** di provvigione.

È inoltre possibile utilizzare tabelle con **scale per quantità** e indicare se le provvigioni sono in **percentuale** o a **importo fisso**.

Le provvigioni sull'agente o sul cliente agiscono in genere sugli importi totali nella **testata** dei documenti, mentre le provvigioni legate agli articoli sono sulle **righe** dei documenti.

La **base di calcolo**, che può essere **specificata** per ogni classe di articolo, può essere di 2 tipi:

1. sull'**importo imponibile** (indicato nell'O.V., in Bolla o in Fattura)
2. sul **marginale di vendita**, ossia sulla differenza tra l'importo imponibile e il costo dell'articolo (v.)

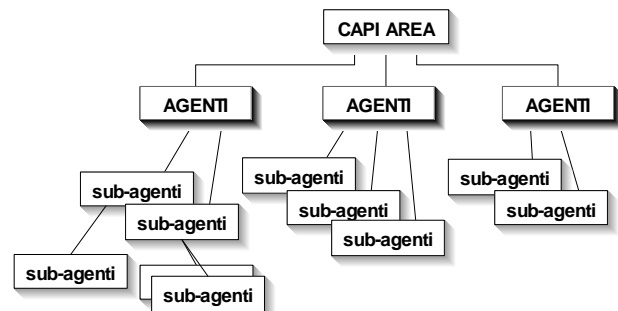
I programmi possono calcolare le provvigioni che maturano sul **"Consegnato"** (Documenti Di Trasporto), sul **"Fatturato"** (Fatture), oppure sul **"Saldato"** parziale o totale (movimenti di incasso in Prima Nota Contabile).

Dalla funzione che calcola il maturato si possono generare in automatico sia la **fattura dell'agente** sia i movimenti **Enasarco** che devono essere rilevati in prima nota di contabilità generale.

Sono possibili report completi e dettagliati, la **liquidazione** automatica delle provvigioni e il **monitoraggio** completo della situazione per ogni agente.

Le provvigioni possono essere memorizzate anche in **valuta estera**, e quindi con la divisa presente sul documento di origine assieme al relativo valore di cambio.

Ogni agente può essere associato ai singoli clienti oppure direttamente a una o più **zone geografiche**, con conseguente attribuzione automatica dell'agente sugli Ordini di Vendita secondo la Zona di appartenenza del cliente.



Può essere definita una **struttura gerarchica** senza limiti: ogni agente può controllare più **sub-agenti** e dipendere da più capi-area; per ogni singolo rapporto possono essere indicati sia la **percentuale** che l'agente percepisce sui propri sub-agenti sia la **base di calcolo** (imponibile del documento o provvigione del sub-agente).

possibili strutture della rete di vendita

