

Il modulo PROVVIGIONI 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 **margin di vendita**, ossia sulla differenza tra l'importo imponibile e il costo dell'articolo (v.)

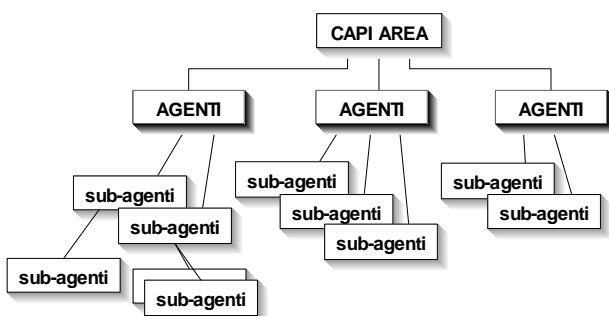
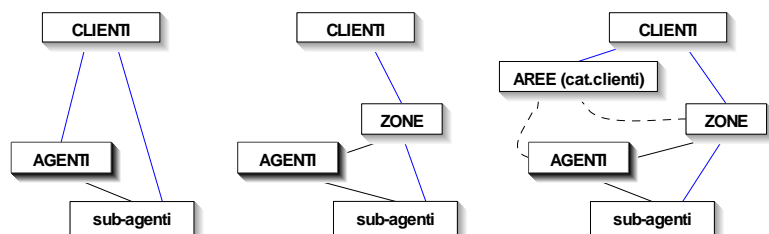
I programmi possono calcolare le provvigioni che maturano sul **"Consegnato"** (Documenti Di Trasporto), sul **"Fatturato"** (Fatture), oppure sul **"Saldato"** parziale o totale (movimenti di incasso in Prima Nota Contabile).

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.

possibili strutture della rete di vendita



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).