

---

# Table of Contents

<b>4503 - Manutenção de Componente</b>	<b>8</b>
1 Como.....	8
Incluir Componente .....	9
Editar/Excluir/Imprimir Componente .....	10
2 Veja Também.....	10
<b>4504 - Manutenção Tipo de Cliente</b>	<b>13</b>
1 Como.....	13
Cadastrar/Alterar/Excluir Tipo de Cliente .....	13
Relacionar Tipo de cliente ao cliente .....	15
Excluir Relacionamento Tipo Cliente x Cliente .....	15
2 Veja Também.....	16
<b>4516 - Digitar/ Alterar Pedido de Venda</b>	<b>18</b>
1 Como.....	18
Digitar Pedido de Venda .....	19
Alterar Pedido de Venda .....	23
2 Veja Também.....	24
<b>4520 - Cadastrar Plano de Pagamento</b>	<b>30</b>
1 Como.....	30
Incluir Plano de Pagamento .....	30
Editar Plano de Pagamento .....	32
Excluir Plano de Pagamento .....	34
Imprimir relatório do plano de pagamento .....	34
Faixa Valores .....	35
2 Veja Também.....	36
<b>4523 - Agrupar Pedido de Venda</b>	<b>38</b>
1 Como.....	38
Agrupar Pedido de Venda .....	39
2 Veja também.....	41
<b>4561 - Cadastrar Política de Preço</b>	<b>45</b>
1 Como.....	45
Cadastrar Política de Preço .....	46
Alterar Política de Preço .....	47
Cancelar Política de Preço .....	48
Excluir Política de Preço .....	49
2 Veja Também.....	49

## 1 4503 - Manutenção de Componente

Utilizada para relacionar a um produto (produto base) os seus componentes, que não são necessariamente produtos cadastrados no Winthor. Desta forma, a perda da venda será minimizada ao encontrando um produto similar caso não exista uma peça original no momento solicitado.



Antes de realizar as ações desta rotina é necessário seguir os [procedimentos iniciais](#).

### O que você deseja saber?

[Incluir Componente](#)

[Editar/Excluir/Imprimir Componente](#)

[Veja também...](#)

### 1.1 Como realizar manutenção de componente

Para que a inclusão, edição, exclusão e impressão dos componentes seja realizado com sucesso é necessário que as rotinas essenciais para o funcionamento do processo estejam atualizadas e os cadastros prévios e parametrizações tenham sido definidos, conforme indicações abaixo:

#### 1 Confira se as rotinas abaixo estão atualizadas:

Código da rotina	Descrição da rotina	A partir da versão
4500	Manutenção do Módulo de Autopeças	19.01.12

#### 2 Verifique se os cadastros abaixo foram realizados:

Código da rotina	Descrição da rotina	Verificação necessária
203	Cadastrar Produto	Utilizado para cadastrar o produto que será aplicado no cadastro de componente



Caso haja a necessidade de realizar atualizações de rotinas, cadastros, parametrizações e/ou você possua alguma restrição/permissão de acesso na rotina,

procure o administrador responsável pelo Sistema WinThor em sua empresa.

### 1.1.1 Incluir Componente

Utilizado para incluir um componente ao produto base.

#### Antes de iniciar sua inclusão verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
- Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de rotinas e Gerar permissões de acesso.
- Se a permissão **1 - Permitir incluir registros no cadastro** da rotina **530 - Permitir Acesso a Rotina** está marcada.

#### Realizando a inclusão...

- 1) Clique no botão **Incluir**;
- 2) Informe ou selecione o **Produto Base**;

Se for um produto cadastrado no Winthor:

- 2.1) Selecione a opção **Componente Cadastrado**;
- 2.2) Informe ou selecione o **Componente**;
- 2.3) Informe uma **Observação** caso necessário;

Se não for um produto cadastrado no Winthor:

- 2.1) Desmarque a opção **Componente Cadastrado**;
- 2.2) Informe um **Código** e uma **Descrição** para o componente;
- 2.3) Informe uma **Observação** caso necessário;

- 3) Clique no botão **Incluir**. Após realizar a inclusão o campo **Produto Base** será desabilitado;
- 4) Clique no botão **Gravar**.

**OBSERVAÇÃO:** caso seja necessário excluir um componente adicionado na grid clique no botão

Excluir.

---

Após realizar a inclusão do componente a venda poderá ser realizada na rotina 4516 - Digitar Pedido de Venda com sucesso.

---

## 1.1.2 Editar/Excluir/Imprimir Componente

Utilizado para editar, excluir e/ou imprimir um componente cadastrado.

---

Antes de iniciar sua inclusão verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de rotinas e Gerar permissões de acesso.
  - Se as permissões **2 - Permitir editar registros no cadastro** e **3 - Permitir excluir registros no cadastro** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina** estão marcadas. Para alterar o relatório customizado será necessário possuir a permissão **4 - Permitir criar/editar layout relatório**;
  - Se existe(m) componente(s) cadastrado(s).
- 

Realizando a edição, exclusão e/ou impressão...

- 1) Clique no botão **Pesquisar** ou informe o **Produto Base** na aba **Filtros** e pesquise;
- 2) Selecione o produto na grid;

- Para editar, clique no botão **Editar**. Realize as alterações e clique no botão **Gravar**. Será editado somente o componente, pois o Produto Base não poderá ser alterado;
  - Para excluir, clique no botão **Excluir** e, em seguida, clique em Sim na mensagem que será apresentada;
  - Para Imprimir, clique no botão **Imprimir**.
- 

## 1.2 Veja Também...

Capacitação Continuada



A PC Sistemas disponibiliza soluções em treinamento, através de modalidades de ensino que vão ao encontro da necessidade específica do cliente, buscando satisfazer seu objetivo na relação de investimento x benefício. São oferecidos cursos presenciais e à distância. Os treinamentos presenciais podem ser ministrados em todos os Centros de Treinamentos da PC ou na empresa do cliente (In Loco). Conheça nossos programas de capacitação continuada, acessando o site: [www.treinamentopc.com.br](http://www.treinamentopc.com.br)

## 2 4504 - Manutenção Tipo de Cliente

Utilizada para efetuar o relacionamento entre clientes cadastrados na rotina **302 – Cadastrar Cliente** e seus segmentos (tipo de cliente).



Antes de realizar as ações desta rotina é necessário seguir os procedimentos iniciais.

### O que você deseja saber?

[Cadastrar/Alterar/Excluir Tipo de Cliente](#)

[Relacionar Tipo de Cliente ao Cliente](#)

[Excluir Relacionamento Tipo Cliente x Cliente](#)

[Veja também...](#)

### 2.1 Como...

Para que o cadastramento do tipo de cliente seja realizado com sucesso é necessário que as rotinas essenciais para o funcionamento do processo estejam atualizadas e os cadastros prévios e parametrizações tenham sido definidos, conforme indicações abaixo:

#### **1** Confira se as rotinas abaixo estão atualizadas:

Código da rotina	Descrição da rotina	A partir da versão
316	Digitar Pedido de Venda	18.01.16
329	Cancelar Pedido de Venda	18.02.01
336	Alterar Pedido de Venda	18.02.15
382	Duplicar Pedido de Venda	18.02.26



Caso haja a necessidade de realizar atualizações de rotinas, cadastros, parametrizações e/ou você possua alguma restrição/permissão de acesso na rotina, procure o administrador responsável pelo Sistema WinThor em sua empresa.

#### 2.1.1 Cadastrar/Alterar/Excluir Tipo de Cliente

Utilizado para cadastrar/alterar/excluir tipo de cliente.

---

**Antes de iniciar seu cadastro, alteração e exclusão verifique:**

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas: Criação de Tabela (PCTIPOCLIENT)**.
- 

**Realizando o cadastramento, alteração e/ou exclusão...**

- 1) Clique no botão **+** para adicionar o tipo de cliente na grid **Tipo de Cliente**;
- 2) Informe o ramo ou seguimento do cliente no campo **Descrição**;
- 3) Clique no botão **Confirmar**;

Para **alterar** o tipo de cliente cadastrado:

- 1) Selecione o tipo na grid;
- 2) Clique no botão **▲**;
- 3) Altere a **Descrição** conforme desejado;
- 4) Clique no botão **Confirmar**.

Para **excluir** o tipo de cliente cadastrado:

- 1) Selecione o tipo na grid;
- 2) Clique no botão **-**;
- 3) Clique no botão **OK** para confirmar exclusão.

**OBSERVAÇÃO:** os tipos de cliente que sejam relacionados a algum cliente são alteráveis, mas não serão excluídos, ao tentar excluir um tipo relacionado será exibida uma mensagem.

As setas no rodapé da grid poderão ser utilizadas para melhor visualização dos tipos de cliente.

---

**Após realizar o cadastro e/ou a alteração do tipo de cliente o mesmo poderá ser utilizado na digitação do pedido de venda na rotina 4516 - Digitar Pedido de Venda.**

---

## 2.1.2 Relacionar Tipo de cliente ao cliente

Utilizado para relacionar o seguimento ao cliente.

---

### Antes de iniciar seu relacionamento verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de Tabela (PCTIPOCLIENT).
- 

### Realizando o relacionamento...

- 1) Clique no botão **Pesquisar** ou informe os dados do cliente desejado na aba **Filtro Cliente** para pesquisar;
- 2) Será apresentada a aba **Clientes** com os clientes cadastrados na rotina **302 – Cadastrar Cliente**. Marque os clientes desejados e em seguida marque na grid **Tipo de Cliente** os tipos de clientes (seguimento) que deseja relacioná-los;
- 3) Clique no botão **Relacionar Tipo x Cliente**;
- 4) Clique em **OK** para confirmar relacionamento.

**OBSERVAÇÃO:** os relacionamentos referentes ao cliente selecionado na grid **Clientes** serão apresentados na grid **Relacionamento Cliente x Tipo**.

---

## 2.1.3 Excluir Relacionamento Tipo Cliente x Cliente

Utilizado para excluir um relacionamento entre cliente e seu seguimento (tipo de cliente).

---

### Antes de iniciar sua exclusão verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de Tabela (PCTIPOCLIENT).
- 

### Realizando a exclusão...

- 1) Selecione o relacionamento desejado na grid **Relacionamento Cliente x Tipo**;



2) Clique no botão **Excluir relacionamentos selecionados**;

**OBSERVAÇÃO:** Caso queira selecionar todos os relacionamentos clique no botão **Selecionar todos** e em seguida no botão **Excluir relacionamentos selecionados**.

---

## 2.2 Veja Também...


Capacitação Continuada



A PC Sistemas disponibiliza soluções em treinamento, através de modalidades de ensino que vão ao encontro da necessidade específica do cliente, buscando satisfazer seu objetivo na relação de investimento x benefício. São oferecidos cursos presenciais e à distância. Os treinamentos presenciais podem ser ministrados em todos os Centros de Treinamentos da PC ou na empresa do cliente (In Loco). Conheça nossos programas de capacitação continuada, acessando o site: [www.treinamentopc.com.br](http://www.treinamentopc.com.br)

### 3 4516 - Digitar/ Alterar Pedido de Venda

Utilizada para digitar e alterar pedidos de venda do segmento de autopeças.

	Antes de realizar as ações desta rotina é necessário seguir os <a href="#">procedimentos iniciais</a> .
---	---

#### O que você deseja saber?

[Digitar Pedido de Venda](#)

[Alterar Pedido de Venda](#)

[Veja Também...](#)

#### 3.1 Como...

Para que a digitação/alteração do pedido de venda seja realizada com sucesso é necessário que as rotinas essenciais para o funcionamento do processo estejam atualizadas e os cadastros prévios e parametrizações tenham sido definidos, conforme indicações abaixo:

##### **1** Confira se as rotinas abaixo estão atualizadas:

Código da rotina	Descrição da rotina	A partir da versão
300	Atualizar Funções de Venda	19.06.07
560	Atualizar Banco de Dados	19.00.94
1400	Atualizar Procedure	19.05.29
4500	Atualização do Banco de Dados	19.05.06

##### **2** Verifique se os cadastros abaixo foram realizados:

Código da rotina	Descrição da rotina	Verificação necessária
203	Cadastrar Produtos	Cadastrar produtos
363	Cadastrar Comissão Progressiva por Região	Cadastrar a comissão do produto
4502	Precificar Produtos	Cadastrar o preço dos produtos
4503	Manutenção de Componente	Cadastrar componente

Código da rotina	Descrição da rotina	Verificação necessária
4504	Manutenção Tipo de Cliente	Cadastrar o relacionamento entre o cliente e seu segmento
4520	Cadastrar Plano de Pagamento	Cadastrar os plano de pagamento
4561	Cadastrar Política de Preço	Cadastrar uma política de preço para o produto
4597	Cadastrar Produtos Similares	Cadastrar produtos similares ou alternativos



Verifique se as parametrizações na rotina 132 - Parâmetros da Presidência abaixo foram realizadas:

Parâmetro	Definição
4501 - Faixa inicial de tabela de desconto	Determina a faixa inicial de tabela de desconto
4502 - Faixa final de tabela de desconto	Determina a faixa final de tabela de desconto
4503 - Quebra da faixa de tabela do desconto	Determina a faixa da tabela do desconto
4504 - Percentual máximo de desconto na venda à vista	Permitirá venda à vista para cliente que esteja bloqueado



Caso haja a necessidade de realizar atualizações de rotinas, cadastros, parametrizações e/ou você possua alguma restrição/permissão de acesso na rotina, procure o administrador responsável pelo Sistema WinThor em sua empresa.

### 3.1.1 Digitar Pedido de Venda

Utilizado para digitar pedido de venda do segmento de autopeças.

Antes de iniciar sua digitação verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
- Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **560 - Atualizar Banco de Dados** na aba **Criação/Alteração de Tabelas e Campos**: Tabela de Ped. Venda Itens, Tabela de Ped. Venda Cabeçalho, Tabela de Precificação, Tabela de Tributação, Tabela de Orçamento Venda, Tabela de Orçamento Venda - Itens, Tabela de Preço Fixo para Autopeças, Tabela PCTIPOCLIENT para autopeças, Tabela de Clientes, Tabela de Tipo de Cliente, Tabela de Componente para

Autopeças, Tabela de Plano de Pagamento, Tabela PCPLPAGFAIXA para Autopeças, Tabela Comissão por Região, Tabela de Cobrança, Tabela de Produto, Tabela de Fornecedor, Tabela de Parâmetros, Tabela de Seções, Tabela de Departamentos, Tabela Ramo de Atividade, Tabela para cadastro de Plano e Pagamento de Filial, Tabela de Contas a Receber, Tabela Notas Fiscais de Saída, Tabela Notas Fiscais de Entrada, Tabela de Movimentação, Tabela Linha de Produtos, Tabela Cadastro de Marca, Tabela de Grupo de Campanha, Tabela de Sazonalidade de Limite de Crédito, Tabela RCA, Tabela de Regiões, Tabela de Praça, Tabela de Mensagens para RCA, Tabela de Restrições do Plano de Pagamento, Tabela de Cobranças de Cliente e Tabela de Relacionamento entre Cobrança e Plano de Pagamento.

- Se as permissões da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina** estão marcadas;
- Se existe comissão para o produto cadastrada na rotina **363 - Cadastrar Comissão Progressiva** ;
- Se existe plano de pagamento cadastrado e uma faixa de valores para o plano de pagamento na rotina **4520 - Cadastrar Plano de Pagamento**;
- Se o produto base foi relacionado aos seus componentes na rotina **4503 - Manutenção de Componente**;
- Se existe política de preço cadastrada na rotina **4561 - Cadastrar Política de Preço**.

---

### Realizando a digitação do pedido...

#### Na aba Incluir Pedido:

- 1) Informe os dados do cliente para pesquisar ou clique no botão **Pesquisar**;
- 2) Caso tenha clicado no botão **Pesquisar** sem informar os filtros, selecione o cliente na grid;
- 3) Selecione a **Origem de Venda**: Balcão, Balcão Reserva ou Televenda;
- 4) Clique no botão **F10 - Iniciar**;

#### Na aba Tabela(F5):

- 5) Selecione a **Filial**;
- 6) Selecione o **Tipo Venda**;
- 7) Informe os filtros conforme desejado e clique na seta (verde) de pesquisa;

**OBSERVAÇÃO:** após pesquisar, também serão apresentadas informações nas grids: Informações Adicionais e Estoque Filiais:

- **Informações Adicionais:** apresenta informações adicionais do produto cadastradas na rotina **203 - Cadastrar Produto**;
- **Estoque Filiais:** apresenta o estoque disponível de cada filial;

8) Selecione o produto que será incluído no pedido e clique no botão **Enter**. Para isto, será necessário ter comissão cadastrada na rotina **363 - Cadastrar Comissão Progressiva**. Também será necessário que este produtos e seus similares possuam tributação cadastrada na rotina **514 - Cadastrar Tipo de Tributação**;

**OBSERVAÇÃO:** ao selecionar o produto na grid **Resultado Pesquisa**, a imagem do mesmo será apresentada na tela, conforme informado no **Diretório das Imagens**, opção **8 - E-commerce** da rotina **203**.

#### **Na tela Pedido de Venda - Item:**

9) Informe a **Qtde** do item. No campo **Sub Total** será apresentado o valor do produto multiplicado pela quantidade de produto informada;

10) Selecione o tipo de precificação para o item: **Promoção** ou **Preço Bruto**, que são compostos pelos seguintes campos;

**OBSERVAÇÃO:** o preço bruto terá uma negociação com base em limitadores, concedendo descontos sobre o preço de tabela para se obter o melhor preço de venda. Se houver preço tabelado ou tabelado especial para o produto, será apresentado o preço e a comissão paga na venda do item. Se não houver, mas existir promoção serão apresentadas as promoções, e também a possibilidade de vender sem promoção negociando o preço com o cliente:

- **Preço Unit.:** apresenta o preço do produto para a filial escolhida, proveniente da precificação do produto, preço tabela 1, com todos os impostos calculados (rotina **4502 - Precificar Produto**);
- **% Desc.:** apresenta a lista de descontos possíveis para o produto. Será verificada qual a faixa inicial do desconto parametrizada para a filial (parâmetro **4501**), a faixa final (parâmetro **4502**) e a quebra que deve estar entre os valores (parâmetro **4503**). Em seguida, será criada a lista de descontos possíveis com a seguinte fórmula: Valor = Valor + valor do parâmetro **4503** até o valor do parâmetro **4502** ou até o valor atingir o percentual de desconto máximo possível, desde que exista percentual de comissão progressiva para o desconto (cadastrado na rotina **363**) e que não ultrapasse o percentual máximo de desconto permitido). Também será verificada a permissão 3 - Aceita conceder desconto maior que a margem máxima ideal da rotina **530**. Se estiver marcada,

será verificado o campo % Desc. máx. possível (rotina **4502 - Precificar Produtos**, aba Precificação, ao clicar no botão Precificar na tela inicial); se estiver desmarcada, será verificado o campo % Desc. máximo ideal. É importante lembrar que, a comissão da venda será calculada baseada no percentual de desconto escolhido de acordo com a margem de comissão definida na rotina **363**;

- **P. Venda Calc.:** apresenta o valor do produto com a aplicação do desconto escolhido no campo **% Desc.**;
- **% Desc. Inf.:** utilizado para informar o percentual de desconto desde que a permissão **2 - Permite informar desconto na venda do item** da rotina **530** esteja selecionada. Ao informar o percentual de desconto, será calculado o valor do produto com o desconto informado apresentando o valor no campo **P. Venda Inf.** As validações realizadas para este campo são as mesmas realizadas para o campo **% Desc.**, em relação ao desconto máximo permitido;
- **P. Venda Inf.:** utilizado para informar o preço de venda do item desde que a permissão **1 - Permite informar preço de venda do item** da rotina **530** esteja selecionada. Ao informar o valor do produto será calculado o percentual de desconto com o valor informado apresentando o percentual no campo **% Desc. Inf.**;
- **Promoção:** apresenta a política de preço cadastrada para este item na rotina **4561 - Cadastrar Política de Preço Fixo**, a mesma será apresentada na grid **Promoção**. Para considerá-la na inclusão do item basta marcar a opção na grid, onde será paga a comissão na promoção. Quando houver mais de uma promoção para o mesmo produto, a opção que virá marcada como padrão será a de menor valor. Esta grid somente será apresentada se o item selecionado possuir promoção cadastrada.
- **Opção Produto com Negociação Posterior?:** utilizada para permitir que este produto seja negociado com preço menor que o máximo permitido ou outro preço, com autorização da supervisão.
- **Grid Produtos Similares:** apresenta os produtos similares ou alternativos cadastrados na rotina **4597 - Cadastrar Produtos Similares**. Esta grid somente será apresentada se o item selecionado possuir produtos similares cadastrados.

11) Clique no botão **Confirmar**. O item será apresentado na grid **Itens incluídos no pedido**;

#### Na aba Total(F6):

12) Selecione a **Cobrança**;

13) Selecione o **Plano de pagamento**, cadastrados na rotina **4520 - Cadastrar Plano de**

**Pagamento.** Serão listados todos os planos de pagamentos possíveis de serem utilizados, além de validar o prazo médio do plano de pagamento variável para que as datas informadas não ultrapassem o prazo médio máximo encontrado para o valor do pedido de venda. Saiba mais clicando [aqui](#).

14) Clique no botão **Gravar**.

---

**Após realizar a digitação do pedido de venda o faturamento do mesmo poderá ser realizado nas rotinas 1402 - Gerar Faturamento, 1406 - Gerar Faturamento por Pedido e/ou 1432 - Gerar Faturamento do Balcão Reserva.**

---

### 3.1.2 Alterar Pedido de Venda

Utilizado para alterar o pedido de venda digitado do segmento de autopeças.

---

**Antes de iniciar sua alteração verifique:**

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
- Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **560 - Atualizar Banco de Dados** na aba **Criação/Alteração de Tabelas e Campos**;
- Se existe pedido de venda digitado;
- Se as seguintes permissões da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina** estão marcadas:
  - 4 - Permite alterar o preço do item na alteração do pedido: permite alterar o preço do produto na forma de negociação incluída originalmente;
  - 5 - Permite alterar o pl. pagto na alteração do pedido: permite mudar o plano de pagamento validando a regra das faixas de valores do pedido;
  - 6 - Permite alterar a cobrança na alteração do pedido: permite alterações de cobrança;
  - 7 - Permite alterar a forma de negociação na alteração do pedido: permite alterar a forma de negociação escolhida e, conseqüentemente, o preço será alterado;
  - 8 - Permite incluir um item na alteração do pedido: permite realizar inclusões de itens na alteração do pedido de venda;
  - 9 - Permite excluir um item na alteração do pedido: permite realizar exclusões de itens na alteração do pedido de venda;
  - 10 - Permite alterar a quantidade do item na alteração do pedido: permite realizar alterações na quantidade do pedido de venda ao alterar o pedido;

11 - Permite liberar pedidos bloqueados: permite alterar a posição do pedido de bloqueado para liberado, validando o estoque do produto;

12 - Permite liberar pedidos pendentes: permite alterar a posição do pedido de pendente para liberado, validando o estoque do produto;

13 - Permitir liberar pedido com limite de crédito excedido: permite liberar os pedidos que estiverem pendentes ou bloqueados por limite de crédito, alterando sua posição para liberado;

14 - Permite alterar preço na forma de negociação calculada: permite que o usuário insira um preço abaixo de todos os limites do produto e informe a comissão paga nesta situação.

---

### **Realizando a alteração do pedido...**

#### **Na aba Pesquisa Pedido:**

- 1) Informe os filtros conforme necessidade;
- 2) Clique no botão **Pesquisa**;
- 3) Selecione o produto na grid e clique no botão **F9-Alterar**;
- 4) Realize as alterações conforme necessário e clique no botão **Gravar**.

#### **Para alterar a posição do pedido:**

- 1) Informe os filtros conforme necessidade;
  - 2) Clique no botão **Pesquisa**;
  - 3) Selecione o produto na grid e clique no botão **F8-Liberar**. Clique em **Sim** na mensagem que será apresentada.
- 

Após realizar a digitação do pedido de venda o faturamento do mesmo poderá ser realizado nas rotinas 1402 - Gerar Faturamento, 1406 - Gerar Faturamento por Pedido e/ou 1432 - Gerar Faturamento do Balcão Reserva.

---

## **3.2 Veja Também...**

[Aplicação do Produto](#)

[Plano de Pagamento](#)

[Componente](#)

[Agrupamento](#)



## [Grid Formas de Negociação](#)

## Aplicação do Produto

---

A aplicação do produto, ou seja, a informação sobre qual peça é compatível para cada automóvel será apresentada na coluna **Aplicação** da grid **Resultado Pesquisa**. Esta aplicação é cadastrada na rotina **203 - Cadastrar Produto**, opção 10 - Autopeças.

## Plano de Pagamento

---

No segmento de autopeças o que define o plano de pagamento é o valor do pedido, onde o mesmo é definido no final do processo. Portanto, o campo **Condições Pagamento** (aba Total (F6)) somente será habilitado após a inclusão de um item no pedido. Ao ser informado, será verificado através do valor total do pedido de venda quais os planos de pagamento podem ser utilizados e será apresentado o plano determinado como padrão (cadastrado na rotina **4520 - Cadastrar Plano de Pagamento**, ao clicar no botão **Faixa Valores**) entre todos os possíveis de serem utilizados. Também será verificado entre todas as faixas de valores cadastradas a maior e a menor faixa em que o valor de pedido se encaixa, apresentando assim todos os planos de pagamentos relacionados neste intervalo.

Para determinar qual plano de pagamento será o padrão apresentado no campo, será verificado entre todas as faixas qual o plano de pagamento determinado como padrão para cada uma delas, apresentando o plano de pagamento padrão da maior faixa de valor. Caso seja encontrada apenas uma faixa entre o intervalo de valor do pedido, o plano de pagamento padrão será o padrão determinado para a faixa encontrada.

Se for selecionado um plano de pagamento variável, onde são informadas as datas de vencimento dos boletos, será verificado qual o **Prazo Médio** das datas informadas para validar esse com base nos prazos médios dos planos de pagamentos encontrados. Em seguida, será verificado qual o maior prazo médio dentre os planos de pagamentos listados e comparado ao plano selecionado. Se for maior, será apresentada a mensagem: "Prazo Médio maior que o máximo permitido para o pedido - Pedido R\$ xx,xx , Prazo Médio permitido: xx dias."

As seguintes informações do plano de pagamento serão validadas no momento da venda:

- Se a(s) filial(is) do plano de pagamento é(são) a(s) mesma(s) especificada(s) no cadastro (Filial/Plano Multi-filial);
- Se os planos de pagamentos são ativos;
- Se a quantidade informada no campo **Quantidade Mínima de Itens por Pedido** (aba **Restrições** da rotina **4520**) é menor do que a informada para o plano de pagamento, não permitindo utilizar o mesmo;
- Se o plano de pagamento é do tipo restrito, validando as restrições da aba **Restrições Plano Negociado** (rotina **4520**);
- Se a opção **% Desc. à vista** (aba **Total(F6)** da rotina **4516**) for marcada, serão apresentados apenas os planos de pagamento do tipo à vista. Portanto, será permitido conceder um desconto para pagamento à vista que validará item a item se este poderá ou não receber mais descontos, com base em limitadores pré estabelecidos, sendo que podem existir itens que não permitem descontos a vista. Ao informar o plano à vista, será validado se o valor informado é menor ou igual ao valor do parâmetro **4504 - Percentual máximo de desconto na venda à vista** da rotina **132 - Parâmetros da Presidência**. Caso seja, será verificado item a item do pedido qual é permitido conceder desconto à vista. Sistema verifica para cada item qual o percentual de Desconto aplicado, se este for maior que o Percentual Máximo de Desconto na venda a Vista então sistema não aplica o desconto informado;
- Se existem restrições cadastradas onde estas serão validadas para todas as formas de plano de pagamentos criadas (Parcelamento Flexível, Dia Fixo e Variável).

## Componente

---

No botão **Componente**, localizado abaixo da grid Estoque Filiais, será apresentada a grid do produto selecionado na grid **Resultado pesquisa**, dos produtos que são componentes de outros produtos, ou seja, o produto base e o seu componente relacionado, que não são necessariamente produtos cadastrados no Winthor. Este cadastro é realizado na rotina [4503 - Manutenção de Componente](#).

## Agrupamento

---

Todos os pedido de venda que possuírem o mesmo "grupo", ao serem gravados, poderão ser

agrupados na rotina **4523 - Agrupar Pedidos de Venda**. Clique [aqui](#) para verificar as regras.

## Grid Formas de Negociação

---

A grid **Formas de Negociação** localiza-se na aba **Total(F6)**, apresenta uma lista com as formas de negociação possíveis do pedido, ou seja, é um resumo de todos os itens do pedido e a forma como eles foram vendidos. Será somado o preço do produto (já com o desconto) multiplicado pela quantidade de cada item com a mesma forma de negociação, onde será apresentado o valor na coluna Total Negociado. O percentual negociado é o resultado da divisão entre o Total Negociado pelo Total do Pedido. O disponível para negociar apresenta o valor da diferença entre o Percentual Máximo

Desconto Ideal e o Percentual de Desconto Aplicado. A gordura representa o valor disponível para negociar.

Quando o Disponível para Negociar Total do Pedido, ou seja, das formas de negociação B - Preço Bruto e I - Preço Bruto Informado for positiva, será possível conceder mais descontos, o que implica diretamente na sua comissão. Caso o Disponível para Negociar total do pedido seja negativo, significa que o vendedor vendeu a maior parte do pedido ultrapassando o desconto Máximo Ideal, sendo necessário recuperar o valor para gravar o pedido liberado. Se permanecer Disponível para Negociar Negativo, o pedido será gravado como bloqueado, para posterior avaliação e liberação.

O desconto à vista não pode ser considerado no cálculo do Disponível para Negociar. Ao encontrar o valor do disponível para negociar para o item será multiplicado pela quantidade vendida para encontrar o Total Disponível para Negociar para cada item. O Totalizador de Formas de Negociação deve encontrar o Valor Disponível para Negociar Por Tipo de Negociação e o Valor total Geral de Todas as Formas, ou seja, o Disponível para Negociar positivo ou negativo do pedido.

Será apresentado o Percentual Ponderado aplicado em todo o Pedido que servirá de base para gerar ou não pedidos bloqueados conforme Percentual Máximo de Desconto Ponderado por Cliente (**Perc. Desc. Ponderado**, opção **14 - Autopeças**, da rotina **302 - Cadastrar Cliente**). Desta forma, todos os clientes possuirão um limite de desconto que pode ser concedido no pedido, aumentando o controle nas vendas. Ao aplicar desconto à Vista, será recalculada a Lista de Formas de Negociação.

---

### Capacitação Continuada



A PC Sistemas disponibiliza soluções em treinamento, através de modalidades de ensino que vão ao encontro da necessidade específica do cliente, buscando satisfazer seu objetivo na relação de investimento x benefício. São oferecidos cursos presenciais e à distância. Os treinamentos presenciais podem ser ministrados em todos os Centros de Treinamentos da PC ou na empresa do cliente (In Loco). Conheça nossos programas de capacitação continuada, acessando o site: [www.treinamentopc.com.br](http://www.treinamentopc.com.br)

## 4 4520 - Cadastrar Plano de Pagamento

Utilizada para cadastrar plano de pagamento para o segmento de autopeças.



Antes de realizar as ações desta rotina é necessário seguir os [procedimentos iniciais](#).

### O que você deseja saber?

[Incluir Plano de Pagamento](#)

[Editar Plano de Pagamento](#)

[Excluir Plano de Pagamento](#)

[Imprimir Relatório de Plano de Pagamento](#)

[Faixa de Valores](#)

[Veja Também...](#)

### 4.1 Como...

Para que a inclusão, edição, exclusão e restrição do plano de pagamento seja realizado com sucesso é necessário que as rotinas essenciais para o funcionamento do processo estejam atualizadas e os cadastros prévios e parametrizações tenham sido definidos, conforme indicações abaixo:

**1** Confira se as rotinas abaixo estão atualizadas:

Código da rotina	Descrição da rotina	A partir da versão
4500	Manutenção do Módulo de Autopeças	19.01.12



Caso haja a necessidade de realizar atualizações de rotinas, cadastros, parametrizações e/ou você possua alguma restrição/permissão de acesso na rotina, procure o administrador responsável pelo Sistema WinThor em sua empresa.

#### 4.1.1 Incluir Plano de Pagamento

Utilizado para realizar cadastro de um novo plano de pagamento.

Antes de iniciar sua inclusão verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
- Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de rotinas e Gerar permissões de acesso.

---

Realizando a inclusão...

- 1) Clique no botão **Incluir**;
- 2) Informe o **Código, a Descrição do plano de pagamento**;
- 3) Selecione a **Filial** na aba **Informações de Cadastro**;
- 4) Selecione o **Tipo de parcelamento**;
- 5) Selecione o **tipo de venda** na aba **Opções**;
- 6) **Marque uma das opções A- Ativo ou I- Inativo** do campo **Status Plano Pagamento**;

Caso selecione o tipo de parcelamento:

- **F- Flexível** : a aba Parcelamento flexível será habilitada apresentando a planilha com a coluna **Nº de Dias** número de dias;
- **T- Dia Fixo**: a aba **Dia Fixo** será habilitada. Informe o número de dias de carência no campo **Nº Dias carência**, o Dia do vencimento no campo **Dia vencimento (Dia Fixo)** e o número de parcelas no campo **Nº parcelas**;
- **V- Variável**: a aba **Variável** será habilitada. Informe a quantidade de parcelas no campo **Qtde parcelas**, o valor mínimo da parcela no campo **Vir. Min. Parcela**, o **Prazo Médio** e no campo **Intervalo entre parcelas (Dias)** informe o **mínimo** intervalo e o **Máximo**.

**OBSERVAÇÃO<sup>1</sup>**: o campo **Prazo médio** não é habilitado para edição, nele será apresentado...

**OBSERVAÇÃO<sup>2</sup>**: caso queira restringir plano de pagamento siga os procedimentos abaixo:

- 6) Marque a opção **Restrito** da aba **Restrições** e a aba **Restrições Plano Negociado** será aberta automaticamente.
- 7) Marque o **Tipo de restrição**:

- **NR- Nenhuma** : o filtro de restrição será desabilitado para que não haja restrições;

- **RA - Ramo de Atividade:** o filtro Restringir ramo de atividade será habilitado, selecione o ramo de atividade;
- **FO- Fornecedor:** o filtro Restringir fornecedor será habilitado, selecione o fornecedor desejado;
- **DP- Departamento:** o filtro Restringir o departamento será habilitado, selecione o departamento desejado;
- **OP - Origem Pedido:** as opções Telemarketing, Balcão, Balcão Reserva, Força de Vendas serão habilitadas, marque a opção desejada;
- **SE - Seção:** o filtro Restringir seção será habilitado, selecione a seção desejada;
- **CA - Categoria:** o filtro Restringir a Categoria será habilitado, selecione a categoria conforme a necessidade;
- **SB - Sub- Categoria:** o filtro Restringir a Sub-Categoria será habilitado, selecione uma sub-categoria.

8) Clique no botão **Incluir restrições** e a restrição selecionada será apresentada na planilha de restrições;

9) Clique no botão **Salvar**.

**OBSERVAÇÃO:** caso seja necessário cancelar restrição de plano de pagamento clique no botão **Cancelar**.

---

**Após realizar a inclusão do plano de pagamento a venda poderá ser realizada na rotina 4516 - Digitar Pedido de Venda com sucesso.**

---

## 4.1.2 Editar Plano de Pagamento

Utilizado para editar cadastro do plano de pagamento.

---

**Antes de iniciar sua edição verifique:**

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de rotinas e Gerar permissões de acesso.
-

### Realizando a edição...

- 1) Informe os filtros desejados para a pesquisa de planos de pagamento na aba **Filtros F - 5** e clique no botão **Pesquisar**;
- 2) Clique duas vezes no plano de pagamento que deseja alterar na planilha **Resultados da Pesquisa F-6**, e realize as alterações necessárias;
- 3) Clique em **Salvar**;

**OBSERVAÇÃO<sup>2</sup>:** Caso queira restringir plano de pagamento siga os procedimentos abaixo:

- 4) Marque a opção **Restrito** da aba **Restrições** e a aba **Restrições Plano Negociado** será aberta automaticamente.
- 5) Marque o **Tipo de restrição**:

- **NR - Nenhuma** : o filtro de restrição será desabilitado para que não haja restrições;
- **RA - Ramo de Atividade**: o filtro Restringir ramo de atividade será habilitado, selecione o ramo de atividade;
- **FO- Fornecedor**: o filtro Restringir fornecedor será habilitado, selecione o fornecedor desejado;
- **DP- Departamento**: o filtro Restringir o departamento será habilitado, selecione o departamento desejado;
- **OP - Origem Pedido**: as opções Telemarketing, Balcão, Balcão Reserva, Força de Vendas serão habilitadas, marque a opção desejada;
- **SE - Seção**: o filtro Restringir seção será habilitado, selecione a seção desejada;
- **CA - Categoria**: o filtro Restringir a Categoria será habilitado, selecione a categoria conforme a necessidade;
- **SB - Sub- Categoria**: o filtro Restringir a Sub-Categoria será habilitado, selecione uma sub-categoria.

- 6) Clique no botão **Incluir restrições** e a restrição selecionada será apresentada na planilha de restrições.
- 7) Clique no botão **Salvar**.

**OBSERVAÇÃO:** caso seja necessário cancelar edição do plano de pagamento clique no botão **Cancelar**. Ao finalizar os procedimentos clique no botão **Fechar**.

---

**Após realizar a edição do plano de pagamento a venda poderá ser realizada na rotina 4516 - Digitar Pedido de Venda com sucesso.**

---



### 4.1.3 Excluir Plano de Pagamento

Utilizado para excluir cadastro do plano de pagamento.

---

**Antes de iniciar sua exclusão verifique:**

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de rotinas e Gerar permissões de acesso.
- 

**Realizando a exclusão...**

- 1) Informe os filtros desejados para a pesquisa de planos de pagamento na aba **Filtros F - 5** e clique no botão **Pesquisar**;
- 2) Selecione o plano de pagamento que deseja excluir na planilha **Resultados da Pesquisa F- 6**;
- 3) Clique no botão **Excluir** e será apresentada a mensagem: **Plano de pagamento excluído com sucesso**;
- 4) Clique no botão **OK**;

**OBSERVAÇÃO:** caso seja necessário cancelar exclusão do plano de pagamento clique no botão **Cancelar**. Ao finalizar os procedimentos clique no botão **Fechar**.

---

### 4.1.4 Imprimir relatório do plano de pagamento

Utilizado para imprimir relatório de cadastro do plano de pagamento.

---

**Antes de iniciar sua impressão verifique:**

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de rotinas e Gerar permissões de acesso.
-

### Realizando a impressão...

- 1) Informe os filtros desejados para a pesquisa de planos de pagamento na aba **Filtros F - 5** e clique no botão **Pesquisar**;
- 2) Selecione o plano de pagamento que deseja imprimir na planilha **Resultados da Pesquisa F- 6**;
- 3) Clique no botão **Imprimir** e será apresentado o relatório com o plano de pagamento cadastrado.

**OBSERVAÇÃO:** caso seja necessário cancelar impressão do relatório de plano de pagamento clique no botão **Cancelar**. Ao finalizar os procedimentos clique no botão **Fechar** do relatório.

---

## 4.1.5 Faixa Valores

Utilizado para definir faixa de valores e plano de pagamento para estas faixas.

---

### Antes de iniciar seu cadastro de faixa verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **4500 - Manutenção do Módulo de Autopeças** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação de rotinas e Gerar permissões de acesso.
- 

### Realizando o cadastro de faixa de valores...

- 1) Clique no botão **Faixa Valores**;
- 2) Informe o **Código** da faixa na grid;
- 3) Informe o **Valor** da faixa;

**OBSERVAÇÃO:** não poderão existir códigos iguais com valores de faixa diferentes na grid.

- 4) Informe ou selecione o **Cód. Plano Pagto** cadastrado anteriormente;

**OBSERVAÇÃO:** o plano de pagamento não poderá ser informado mais de uma vez na grid;

- 5) Selecione **S** ou **N** na coluna **Padrão**, ou seja, o plano de pagamento que será apresentado como padrão ao digitar um pedido de venda na rotina **4516 - Digitar Pedido de Venda**;
- 6) Clique no botão **Aplicar Planos/Novos/Edição** para gravar os dados informados;

7) Clique no botão **Fechar**. Caso exista alteração na grid e o botão **Aplicar Planos/Novos/Edição** não tenha sido acionado, ao clicar no botão **Fechar** será apresentada uma mensagem. Ao clicar em **Sim**, o botão **Aplicar Planos/Novos/Edição** será acionado automaticamente, validando e salvando as alterações. Ao clicar em **Não**, as alterações não serão salvas e a tela será fechada.

---

## 4.2 Veja Também...

Capacitação Continuada



A PC Sistemas disponibiliza soluções em treinamento, através de modalidades de ensino que vão ao encontro da necessidade específica do cliente, buscando satisfazer seu objetivo na relação de investimento x benefício. São oferecidos cursos presenciais e à distância. Os treinamentos presenciais podem ser ministrados em todos os Centros de Treinamentos da PC ou na empresa do cliente (In Loco). Conheça nossos programas de capacitação continuada, acessando o site: [www.treinamentopc.com.br](http://www.treinamentopc.com.br)

## 5 4523 - Agrupar Pedido de Venda

Utilizada para agrupar os pedidos de venda que foram gerados na rotina **4516 - Digitar Pedido de Venda**, desde que os pedidos possuam mesmo grupo cadastrado.



Antes de realizar as ações desta rotina é necessário seguir os [procedimentos iniciais](#).

### O que você deseja saber?

[Agrupar Pedido de Venda](#)

[Veja também...](#)

### 5.1 Como...

Para que o agrupamento do pedido de venda seja realizado com sucesso é necessário que as rotinas essenciais para o funcionamento do processo estejam atualizadas e os cadastros prévios e parametrizações tenham sido definidos, conforme indicações abaixo:


#### **1** Confira se as rotinas abaixo estão atualizadas:

Código da rotina	Descrição da rotina	A partir da versão
316	Digitar Pedido de Venda	18.01.16
329	Cancelar Pedido de Venda	18.02.01
336	Alterar Pedido de Venda	18.02.15
382	Duplicar Pedido de Venda	18.02.26

#### **2** Verifique se as parametrizações na rotina 132 - Parâmetros da Presidência abaixo foram realizadas:

Parâmetro	Definição
1526 - Permitir digitar o mesmo item no pedido	Caso esteja marcado como Não, a rotina 3323 não será aberta
1947 - Restringe nº de itens na NF/PV pelo layout da filial	Utilizado para restringir o número de itens na nota fiscal ou pedido de venda pela quantidade máxima de itens estipulada no layout da nota fiscal da filial

Parâmetro	Definição
2136 - Nº máximo de itens na NF-e	Utilizado para definir o número máximo de itens na nota fiscal eletrônica

	Caso haja a necessidade de realizar atualizações de rotinas, cadastros, parametrizações e/ou você possua alguma restrição/permissão de acesso na rotina, procure o administrador responsável pelo Sistema WinThor em sua empresa.
---	---

### 5.1.1 Agrupar Pedido de Venda

Utilizado para agrupar pedido(s) de venda.

#### Antes de iniciar seu agrupamento verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
- Se as seguintes tabelas foram atualizadas na rotina **560 - Atualizar Banco de Dados** na aba **Criação/Alteração de Tabelas e Campos**: Tabela de Log de Notas Canceladas (sub-aba N) e Tabela de Ped. Venda (sub-aba P, sub-aba Pe);
- Se a opção **Agrupamento** foi marcada ao digitar os pedidos de venda na rotina **316 - Digitar Pedido de Venda**. Para que a mesma seja apresentada, marque a permissão **53 - Permitir acesso a opção de agrupamento de pedidos de vendas** na rotina **530 - Permitir Acesso a Dados**;
- Se os pedidos digitados possuem o mesmo "grupo", ou seja, supervisor, RCA, cobrança, código da filial, tipo de documento (nota ou cupom fiscal), tipo de venda (1 - Venda Normal), condição de venda e se existem pelo menos dois pedidos de um mesmo cliente. O [plano de pagamento](#) e a [origem do pedido](#) poderão ser diferentes nos pedidos digitados;
- Se o processo de WMS não foi iniciado.

#### Realizando o agrupamento...

- 1) Informe os filtros conforme desejado;
- 2) Clique no botão **Pesquisar** da aba **Agrupamento**;

**OBSERVAÇÃO:** ao clicar no botão pesquisar, serão apresentados os pedidos para agrupamento cadastrados na rotina **316 - Digitar Pedido de Venda** ou alterados na rotina **336 - Alterar Pedido de Venda**. Será realizado o agrupamento de pedidos por cliente, ou seja, será apresentado o cliente contendo os pedidos que são agrupáveis, logo, poderá gerar mais de um pedido para aquele

mesmo cliente, supondo que existam combinações de agrupamento. Para cada pedido de agrupamento, são apresentados pelo menos dois pedidos de junção, onde poderá ser escolhido conforme desejado se estes pedidos serão ou não agrupados. Os mesmos poderão ser desmarcados.

- 3) Selecione na grid os pedidos que serão agrupados na coluna [x];
- 4) Clique no botão Confirmar

Ao confirmar, dos pedidos que estão selecionados para serem agrupados, será realizado o processamento das informações e será gerado um novo pedido de venda a partir dos pedidos de junção, respeitando os limites de peso/volume caso sejam informados. Portanto, serão validados os pedidos de junção para o agrupamento de pedido, que são os pedidos de vendas que estão para agrupamento, onde será verificado se é possível o agrupamento destes em um novo pedido. Para acontecer o agrupamento será necessário que existam pelo menos dois pedidos de um mesmo cliente, assim verificará se dentre os pedidos que existem para determinado cliente, se esses pedidos possuem informações que são comuns entre eles para geração do novo pedido de venda.

Ao gravar o novo número do pedido serão considerados também os parâmetros **1947 - Restringe nº de itens na NF/PV pelo layout da filial** e **2136 - Nº máximo de itens na NF-e** da rotina **132 – Parâmetros da Presidência**. Caso esses parâmetros estejam sendo utilizados durante o processo de geração do novo pedido, será verificado se foi atingido o número máximo de itens informados nos mesmos. Caso seja atingido, será gerado outro pedido com os demais itens, podendo gerar mais pedidos caso seja necessário.

**OBSERVAÇÃO:** os pedidos que estiverem para agrupamento, mas que não tiverem outro pedido para serem agrupados serão apresentados como pendentes na aba **Pedidos não agrupados**. Ao pesquisar, caso seja apresentado novo pedido com o mesmo grupo do pedido não agrupado, os mesmos poderão se tornar um pedido para agrupamento.

---

**Após realizar o agrupamento o faturamento dos pedidos de venda poderá ser realizado na rotina 1406 - Gerar Faturamento por Pedido, desde que a permissão 10 - Permitir acesso aos pedidos para agrupamento da rotina 530 - Permitir Acesso à Rotina esteja marcada. Ao marcá-la, será apresentada na aba Filtros a caixa Pedidos de agrupamento, para que os pedidos possam ser pesquisados.**

---

## 5.2 Veja também

[Inclusão de transportadora e observação](#)

[Alteração do pedido de venda agrupado](#)

[Cancelamento do pedido de venda agrupado](#)

[Consulta do pedido de venda agrupado](#)

[Duplicação do pedido de venda agrupado](#)

### Inclusão de transportadora e observação

---

Caso seja necessário atualizar informações nos pedidos agrupados na rotina **3323**, basta seguir os passos abaixo:

- 1) Selecione a aba **Atualizar informações**;
- 2) Clique no botão **Pesquisar**;
- 3) Informe a transportadora na aba **Transportadora** caso desejado;
- 4) Informe uma observação no campo **Obs.** e/ou **Entrega** caso desejado;
- 5) Informe a data de entrega no campo **Data de Entrega** caso desejado;
- 6) Clique no botão **Confirmar**.
- 7) Clique em **Sim** na mensagem que será apresentada. Note que na grid as informações serão atualizadas automaticamente.

Obs.: caso seja realizada alguma das alterações acima, as mesmas serão aplicadas para todos os pedidos pesquisados. Os filtros poderão ser usados para realizar a alteração somente no(s) pedido(s) desejado(s).

### Alteração do pedido de venda agrupado

---

Os pedidos de venda de agrupamento poderão ser visualizados na rotina **336 - Alterar Pedido de Venda** através da caixa **Agrupamento** na aba **Restrições de Pesquisa (F5)**, sub-aba **Secundários**. Para habilitar essa caixa, será necessário selecionar a permissão **60 - Permitir editar/visualizar pedidos agrupados** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina**. Também será necessário que a origem do pedido de venda da rotina **316 - Digitar Pedido de Venda** seja **Telemarketing**, que a modalidade de venda seja **1 - Venda Normal** e que a posição seja **L** (Liberado).

Ao pesquisar, os pedidos agrupados serão apresentados na cor marrom, conforme informado pela legenda. O pedido de venda poderá ter sua condição alterada através do novo botão **Agrupamento**, que será habilitado caso o pedido cumpra as regras acima informadas. Desta forma, o pedido de venda para agrupamento poderá deixar de ser agrupado ou outro pedido de venda poderá se tornar um pedido para agrupamento.

### **Cancelamento do pedido de venda agrupado**

---

Os pedidos de venda de agrupamento poderão ser cancelados na rotina **329 - Cancelar Pedido de Venda**, desde que a permissão **14 - Permitir acesso aos pedidos para agrupamento** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina** esteja selecionada. Caso esteja, será apresentado o filtro **Agrupamento** na aba **Cancelamento de Pedidos**, sub-aba **Crerios de Pesquisa**. Ao pesquisar, serão apresentados os pedidos que estão para agrupamento, desde que existam pedidos cadastrados para agrupamento na rotina **316 - Digitar Pedido de Venda**.

### **Consulta do pedido de venda agrupado**

---

Os pedidos de venda de agrupamento poderão ser consultados na rotina **335 - Consultar Pedido de Venda** caso a permissão **7 - Permitir acesso aos pedidos para agrupamento** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina** esteja selecionada. Caso esteja, será apresentado o novo filtro **Agrupamento**, na aba **Filtros - 3**. Ao pesquisar, serão apresentados os pedidos que estão para agrupamento, considerando que existam pedidos cadastrados para agrupamento na rotina **316 - Digitar Pedido de Venda**.

### **Duplicação do pedido de venda agrupado**

---

A duplicação de pedidos de venda de agrupamento poderá ocorrer caso a permissão de acesso **22 - Permitir acesso aos pedidos para agrupamento** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina** esteja selecionada. Ao marcá-la, será apresentado o filtro **Agrupamento** na aba **Filtros**. Caso a opção **Sim** esteja selecionada, o novo pedido de venda será para agrupamento, logo o tipo de duplicação (**Duplicar Como**) deverá ser **Pedido**. Desta forma, será mantido o tipo de duplicação em **Pedido** e, ao tentar alterar para opção **Orçamento**, será exibida uma mensagem.

Capacitação Continuada






A PC Sistemas disponibiliza soluções em treinamento, através de modalidades de ensino que vão ao encontro da necessidade específica do cliente, buscando satisfazer seu objetivo na relação de investimento x benefício. São oferecidos cursos presenciais e à distância. Os treinamentos presenciais podem ser ministrados em todos os Centros de Treinamentos da PC ou na empresa do cliente (In Loco). Conheça nossos programas de capacitação continuada, acessando o site: [www.treinamentopc.com.br](http://www.treinamentopc.com.br)

## 6 4561 - Cadastrar Política de Preço

Utilizada para cadastrar políticas de preço fixo e preços tabelados aos clientes.

	Antes de realizar as ações desta rotina é necessário seguir os <a href="#">procedimentos iniciais</a> .
---	---

### O que você deseja saber?

[Cadastrar Política de Preço](#)

[Alterar Política de Preço](#)

[Cancelar Política de Preço](#)

[Excluir Política de Preço](#)

[Veja também...](#)

### 6.1 Como...

Para que o cadastramento das políticas de preço seja realizado com sucesso é necessário que as rotinas essenciais para o funcionamento do processo estejam atualizadas e os cadastros prévios e parametrizações tenham sido definidos, conforme indicações abaixo:


#### **1** Confira se as rotinas abaixo estão atualizadas:

Código da rotina	Descrição da rotina	A partir da versão
4500	Manutenção do Módulo de Autopeças	19.01.06

#### **2** Verifique se os cadastros abaixo foram realizados:

Código da rotina	Descrição da rotina	Verificação necessária
203	Cadastrar Produto	Utilizado para cadastrar o produto que será aplicado o preço da política
302	Cadastrar Cliente	Utilizado para cadastrar o cliente ao qual a política poderá ser aplicada
363	Cadastrar Comissão Progressiva por Região	Utilizado para cadastrar uma comissão por Região, RCA ou Por Produto

Código da rotina	Descrição da rotina	Verificação necessária
535	Cadastrar Filiais	Utilizado para cadastrar a filial que poderá aplicar a política de preço
4504	Manutenção Tipo de Cliente	Utilizado para cadastrar o relacionamento entre o cliente e seu segmento

	Caso haja a necessidade de realizar atualizações de rotinas, cadastros, parametrizações e/ou você possua alguma restrição/permissão de acesso na rotina, procure o administrador responsável pelo Sistema WinThor em sua empresa.
---	---

### 6.1.1 Cadastrar Política de Preço

Utilizado para cadastrar política de preço fixo e de preços tabelados.

#### Antes de iniciar sua inclusão verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
- Se a seguinte tabela foi atualizada na rotina **4500 - Atualização de Banco de Dados** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação Tabelas (PCPRECOFIXOAUTO);
- Se a permissão **1 - Permite incluir políticas** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina** está marcada.

#### Realizando a inclusão...

- 1) Clique no botão **Incluir**;
- 2) Informe um **Período de Vigência**;
- 3) Selecione o Tipo de Política: **N - Normal**; **T - Tabelado** ou **E - Tabelado Especial**;

**OBSERVAÇÃO:** caso a opção **T - Tabelado** seja selecionada, os campos Tipo Cliente (cadastrado na rotina [4504 - Manutenção Tipo de Cliente](#)) e Cliente (cadastrado na rotina 302 - Cadastrar Cliente) serão desabilitados, pois esse tipo de política sempre será para todos os clientes cadastrados. Também será validado se já existe alguma política vigente do mesmo tipo para o produto e filial, não permitindo a inclusão. Caso a opção **E - Tabelado Especial** seja selecionada, o preenchimento destes campos (Tipo Cliente e/ou Cliente) tornam-se obrigatórios. Também será validado se já existe alguma política vigente do mesmo tipo para o Produto, Filial, Tipo de Cliente e Cliente não

permitindo inclusão.

- 4) Selecione a **Filial** (cadastradas na rotina 535 - Cadastrar Filial);
- 5) Informe ou selecione o **Produto** (cadastrados na rotina 203 - Cadastrar de Produto);
- 6) Informe o **Preço Fixo** do produto a ser praticado;

**OBSERVAÇÃO:** os campos abaixo não são obrigatórios, mas poderão ser informados caso necessário:

- **% Comissão:** utilizado para o informar o percentual de comissão que será aplicado à política. Se a comissão não for informada será considerada a comissão progressiva para o desconto equivalente calculado pelo preço fixo. A comissão progressiva é cadastrada na rotina 363 - Cadastrar Comissão Progressiva por Região. Exemplo: Preço Promoção R\$ 200,00; Preço Bruto de Venda R\$ 356,00: se ao cadastrar a promoção o percentual de comissão não for informado, será verificado qual o desconto aplicado ao vender o produto de R\$ 356,00 por R\$ 200,00 e quanto o RCA ganharia de comissão ao vender o produto com 43,82% de desconto;
- **Qtde Ofertada:** utilizado para informar a quantidade de produtos que irão participar da campanha;
- **Faixa Quantidade:** utilizado para informar uma faixa de quantidade, ou seja, a quantidade inicial e final do intervalo para aplicação da política.

- 7) Clique no botão **Gravar**.

---

**Após realizar o cadastramento da política de preço a digitação do pedido de venda poderá ser realizada na rotina 4516 - Digitar Pedido de Venda.**

---

## 6.1.2 Alterar Política de Preço

Utilizado para alterar uma política de preço cadastrada anteriormente.

---

**Antes de iniciar sua alteração verifique:**

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
- Se a seguinte tabela foi atualizada na rotina **4500 - Atualização de Banco de Dados** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação Tabelas (PCPRECOFIXOAUTO);

- Possuir permissão **2 - Permite editar políticas** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina**;
  - Se existe(m) política(s) cadastrada(s) com o status Não Iniciadas, onde a data atual seja menor que a data inicial da política. As campanhas Ativas, Encerradas ou Canceladas não poderão ser alteradas.
- 

#### Realizando a edição...

- 1) Clique no botão **Pesquisar** ou utilize a aba **Filtros-F5** para realizar a pesquisa;
  - 2) Selecione a política na grid que será alterada;
  - 3) Clique duas vezes sobre o mesmo ou clique no botão **Editar**;
  - 4) Realize as alterações conforme necessário e clique no botão **Gravar**.
- 

### 6.1.3 Cancelar Política de Preço

Utilizado para cancelar uma política de preço cadastrada.

---

#### Antes de iniciar seu cancelamento verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se a seguinte tabela foi atualizada na rotina **4500 - Atualização de Banco de Dados** na aba **Criação/Alteração de Colunas**: Criação Tabelas (PCPRECOFIXOAUTO);
  - Possuir permissão **3 - Permite cancelar políticas** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina**.
  - Se existe(m) política(s) cadastrada(s) com o status Ativas e Não Iniciadas, ou seja, as campanhas Encerradas não poderão ser canceladas.
- 

#### Realizando o cancelamento...

- 1) Clique no botão **Pesquisar**;
  - 2) Selecione a política que será cancelada na grid;
  - 3) Clique no botão **Cancelar**;
  - 4) Clique em **Sim** na mensagem que será apresentada. Será apresentada a data corrente na coluna **Data Cancelamento** na grid.
-

## 6.1.4 Excluir Política de Preço

Utilizado para excluir uma política de preço cadastrada.

---

### Antes de iniciar sua exclusão verifique:

- Se os [cadastros e parametrizações](#) foram realizados;
  - Se a seguinte tabela foi atualizada na rotina **4500 - Atualização de Banco de Dados** na aba **Criação/Alteração de Colunas: Criação Tabelas (PCPRECOFIXOAUTO)**;
  - Possuir permissão **4 - Permite excluir políticas** da rotina **530 - Permitir Acesso à Rotina**.
  - Se existe(m) política(s) cadastrada(s) com o status Ativas e Não Iniciadas, ou seja, as campanhas Encerradas não poderão ser canceladas.
- 

### Realizando a exclusão...

- 1) Clique no botão **Pesquisar**;
  - 2) Selecione a política que será cancelada na grid;
  - 3) Clique no botão **Excluir**;
  - 4) Clique em **Sim** na mensagem que será apresentada.
- 

## 6.2 Veja Também...

[Política por Status](#)

### Política por Status

---

A pesquisa de políticas por status poderá ocorrer, na caixa **Status** da aba **Filtros-F5**, apresentando o resultado da pesquisa na aba **Resultado da Pesquisa-F6**:

- Ao pesquisar as políticas Não iniciadas será verificado se a data atual do sistema é menor que a data inicial da política;
- Ao realizar uma pesquisa das políticas Ativas, será verificado se a data atual do sistema é maior

que a data inicial da política e menor que a data final;

- Ao pesquisar as políticas Encerradas será verificado se a data atual do sistema é maior que a data final da política;

- Ao pesquisar as políticas Canceladas serão verificados todos os registros em que a data de cancelamento exista;

Porém, é disponibilizada a opção para pesquisar as políticas independente do status em que ela se encontra. Em todas as pesquisas realizadas é necessário validar todos os filtros existentes na tela.

---

### Capacitação Continuada



A PC Sistemas disponibiliza soluções em treinamento, através de modalidades de ensino que vão ao encontro da necessidade específica do cliente, buscando satisfazer seu objetivo na relação de investimento x benefício. São oferecidos cursos presenciais e à distância. Os treinamentos presenciais podem ser ministrados em todos os Centros de Treinamentos da PC ou na empresa do cliente (In Loco). Conheça nossos programas de capacitação continuada, acessando o site: [www.treinamentopc.com.br](http://www.treinamentopc.com.br)