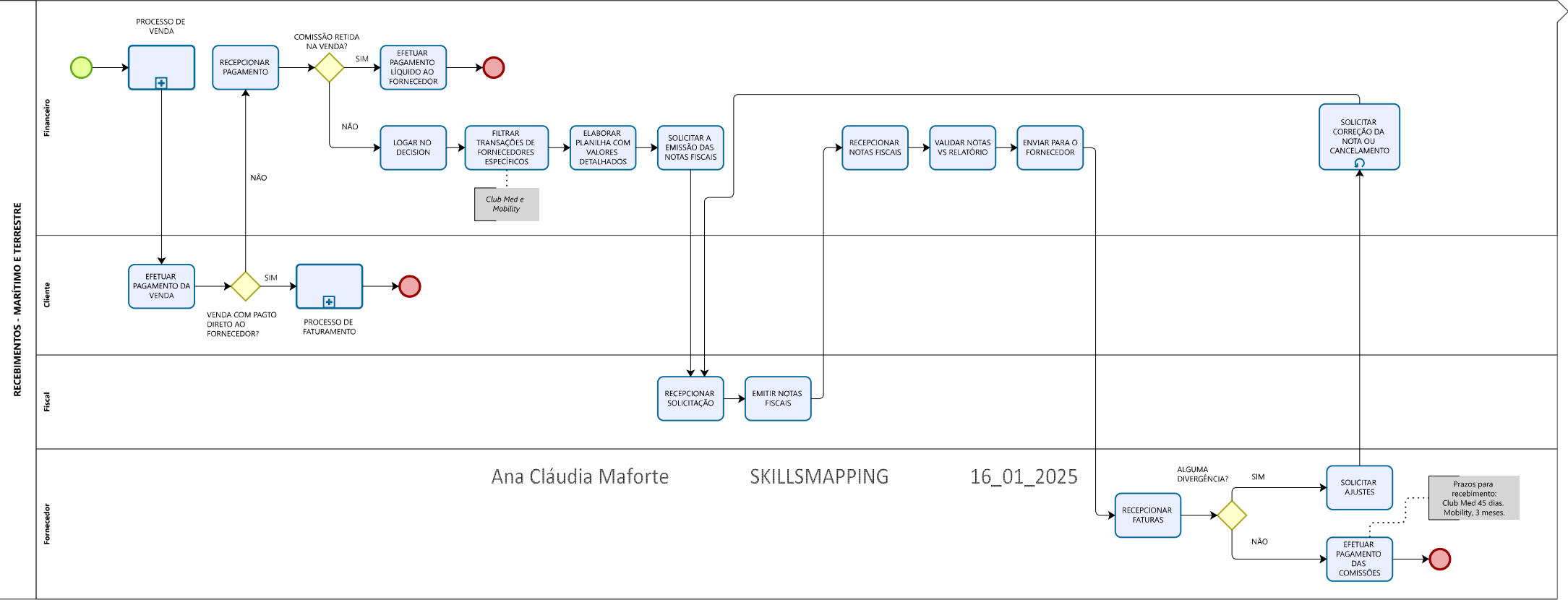




OBSERVAÇÕES:

- O cadastro da venda no sistema, já com as condições de comissionamento definidas no momento da venda.
- O recebimento direto do cliente, a empresa recebe o valor total e retém a comissão antes de repassar ao fornecedor ou pagamento direto ao fornecedor, cliente paga ao fornecedor, e a comissão da empresa é recebida posteriormente via faturamento.
- Garantir que todos os dados da venda estejam registrados no sistema, identificar se o fornecedor requer emissão de nota fiscal e verificar se os valores de comissionamento estão corretamente parametrizados.
- Após a possibilidade de coleta do relatório de comissões de determinados fornecedores, é necessário emitir nota fiscal e enviar para o fornecedor efetuar o pagamento da comissão.
- Não há acompanhamento e validações dos valores recebidos, somente a cobrança em casos específicos como Club Med e Mobility.

RECEBIMENTOS - MARÍTIMO E TERRESTRE

Autor: Ana Cláudia Maforte

Versão: 1.0

Descrição: DONO DO PROCESSO: ANTONIO PÁDUA
ATOR DO PROCESSO: ANTONIO

Prazos para recebimento:
Club Med 45 dias.
Mobility, 3 meses.