خطط العمولة — مرجع الحقول

August 24, 2026

خطط العمولة — مرجع الحقول

التطبيقات › إدارة علاقات العملاء › المرجع

يوضح هذا القسم الحقول والإجراءات المتاحة لإعداد خطة العمولات وإدارتها.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
اسم الخطة (Plan Name) (مطلوب)	اسم خطة العمولات.
الدور المنطبق (Applicable Role) (مطلوب)	الدور الذي تنطبق عليه خطة العمولات. الخيارات: مندوب المبيعات، مهندس المبيعات، ما قبل المبيعات، مدير الحساب، قائد الفريق، شريك الإحالة.
نوع العمولة (Commission Type) (مطلوب)	طريقة احتساب العمولة. الخيارات: نسبة مئوية من قيمة الصفقة، معدلات متدرجة حسب حجم الصفقة، مُسرِّع حسب الحصة المستهدفة، معدلات خاصة بالمنتج.
يتطلب موافقة (Requires Approval)	يحدد ما إذا كانت المعدلات المخصصة لهذه الخطة تتطلب موافقة المدير.
نسبة العمولة (Commission %)	النسبة المئوية الثابتة للعمولة عند اختيار نوع العمولة القائم على النسبة المئوية.
فئات المنتجات (Product Categories)	فئات المنتجات المؤهلة للحصول على العمولة ضمن هذه الخطة.
شرائح العمولة (Commission Tiers)	معدلات عمولة متدرجة تستند إلى حجم الصفقة.
الشركة (Company) (مطلوب)	الشركة التي تتبع لها خطة العمولات.
المعدل الأساسي (Base Rate %)	معدل العمولة الأساسي عند تحقيق أقل من الحصة المستهدفة.
المعدل عند تحقيق 100% من الحصة (Rate at 100% Quota)	معدل العمولة عند تحقيق 100% من الحصة المستهدفة.
المعدل عند تحقيق 120% من الحصة (Rate at 120% Quota)	معدل العمولة عند تحقيق 120% أو أكثر من الحصة المستهدفة.
نوع التقسيم (Split Type) (مطلوب)	طريقة توزيع العمولة. الخيارات: عمولة كاملة بنسبة 100% للمكلّف، عمولة مشتركة، تجاوز للفريق بالإضافة إلى العمولة الأساسية.
نسبة التقسيم (Split %)	النسبة المئوية من العمولة المخصصة لهذا الدور عند اختيار العمولة المشتركة.

الإجراءات المتاحة

- إزالة
- جديد

روابط ذات صلة

- عمولاتي
- أنواع الأنشطة — مرجع الحقول
- فرق المبيعات — مرجع الحقول
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- تعديلات الحسابات لكل مصنع
- الشركات
- إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة
- إدارة علاقات العملاء
- الأنشطة
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط
- العملاء المهتمين
- أنشطتي
- العملاء