

OBJVENTE: Objetivos de venta

Presentación

Esta extensión permite definir objetivos de venta por producto y por vendedor (registrado como usuario de Gestan) y comparar el objetivo con los resultados obtenidos.

Introducción de objetivos

Acceso: Estadísticas→Objetivos de ventas→Introducción de objetivos

Objetivo de ventas

Introducción de los objetivos de ventas

Producto: GSTN1

Por: AA Ariane AMPERE

Año: 2025

Validar ✓

Cancelar ✕

Por todos ↻

Objectifs de vente

Anual	40,00				
Trimestral 1	11,00	Trimestral 3	9,00		
Trimestral 2	12,00	Trimestral 4	8,00		
Enero	3,00	Mayo	6,00	Septiembre	3,00
Febrero	3,00	Junio	3,00	Octubre	3,00
Marte	5,00	Julio	3,00	Noviembre	2,00
Abril	3,00	Agosto	3,00	Diciembre	3,00

Cerrar ✕

Los objetivos se introducen por año natural. Sin embargo, puede visualizar los resultados por mes, trimestre o año.

Para ello, primero debe seleccionar un producto (la lupa 1 abre el selector de productos, pero puede introducir directamente el código) y, a continuación, un comercial al que se le asigna el objetivo.

A continuación, puede asignarle un objetivo anual. Si hace clic en el pequeño rayo 2, el objetivo anual se distribuirá uniformemente entre los objetivos trimestrales y mensuales.

Si modifica un objetivo mensual, los objetivos trimestrales y anuales se recalculan.

El botón **Para todos** asigna los objetivos mostrados a todos los usuarios no archivados (atención, un objetivo existente se sobrescribiría).

Consulta de resultados

Acceso: Estadísticas→Objetivos de ventas→Consulta de resultados

[illegible]

La pantalla de visualización permite seleccionar el comercial cuyos resultados se desean mostrar. El periodo de cálculo puede ser un mes, un trimestre o un año.

La columna **Objetivo periodo** es el objetivo asignado al comercial durante el periodo. La columna **Realizado** se calcula en función de las facturas fechadas en el periodo, cuyo estado no sea «en curso» (salvo si se marca la casilla **incl. en curso**).

La columna muestra el % de realización (se muestra como 100 % cuando es superior al objetivo). Cuando se alcanza menos del 50 % del objetivo, el indicador aparece en rojo. Cuando se alcanza más del 75 % del objetivo, el indicador aparece en verde.

La columna **Potencial** es una indicación del número de ventas teóricamente realizables en proporción a la duración. En el ejemplo anterior, hemos solicitado el mes de octubre, y hoy es 3 de octubre. A fecha de 3 de octubre, estamos al 9 % del mes. Por lo tanto, Eleonora, que ha vendido 2 licencias, debería vender 20 antes de que termine el mes si no le va demasiado mal.

Versiones

Versión	Fecha	Observaciones
3.A1.01.02	03/10/25	Migración al formato A1
3.15.03.01	20/02/19	Primera versión de producción.



Otros artículos «Extensiones»

[AMAZON: Interfaz de Amazon](#)
[CAISSETACT Caja registradora táctil \(Uso\) *](#)
[CAISSETACT Caja táctil \(configuración\)](#)
[CERFA : Generar CERFAs](#)
[COMMISSIONSCO: Comisiones comerciales](#)
[CYBERBANQUE: Integración de ficheros bancarios](#)
[DRM: Declaración Recapitulativa Mensual](#)
[EBAY: Interfaz de eBay](#)
[ETIQUEXPED: Etiquetas de envío](#)
[INTEROR: órdenes de reparación \(OR\)](#)
[OBJVENTE: Objetivos de venta](#)
[PREPBON: Bonos de preparación](#)
[PRESTIMPORT: Interfaz de Prestashop](#)
[RELAUTO: Reenvío automático de facturas en masa](#)
[SAVTICKET: Tickets de SAV](#)
[SCAN: Escaneando un código de barras](#)
[SUIVCOM: Seguimiento de pedidos](#)

From:

<https://manuel.gestan.fr/> - **Le manuel de Gestan**

Permanent link:

<https://manuel.gestan.fr/es/addons/objvente>

Last update: **2025/10/03 16:11**