

## Dispõe sobre Procedimentos de Vendas e Comissionamento

---

### FICHA TÉCNICA:

PROCEDIMENTO	Data da 1ª Versão: 01/11/2019		
Procedimento de Vendas e Comissionamento	Identificação do Procedimento: 19-11-01-MKT-PROCEDIMENTO_VENDAS_COMISSÃO(00)		
	Revisão:	Data: -	Por: -
	Elaborado por: João Gabriel Leite		

### HISTÓRICO DAS REVISÕES:

VERSÃO	DATA APROVAÇÃO	DE	PÁGINAS REVISADAS	DESCRIÇÃO DAS ALTERAÇÕES
00	01/11/2019		TODAS	EMISSÃO INICIAL

### Confederação Brasileira de Tênis de Mesa

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil  
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650  
 [cbtm@cbtm.org.br](mailto:cbtm@cbtm.org.br)  
 [www.cbtm.org.br](http://www.cbtm.org.br)

## Sumário

<b>1. OBJETIVO.....</b>	<b>3</b>
<b>2. ABRANGÊNCIA .....</b>	<b>3</b>
<b>3. DESCRIÇÃO .....</b>	<b>3</b>
<b>4. CREDENCIAMENTO.....</b>	<b>4</b>
<b>5. ATUAÇÃO.....</b>	<b>4</b>
<b>6. PREÇOS APLICADOS.....</b>	<b>7</b>
<b>7. COMISSONAMENTO.....</b>	<b>7</b>
<b>8. RESCISÃO E RESPONSABILIDADE .....</b>	<b>9</b>

### Confederação Brasileira de Tênis de Mesa

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil  
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650  
 [cbtm@cbtm.org.br](mailto:cbtm@cbtm.org.br)  
 [www.cbtm.org.br](http://www.cbtm.org.br)

## 1. OBJETIVO

Definir padrões de atuação e fluxos de informação em vendas de produtos/serviços da CBTM. Estabelecer padrões e valores de comissionamento em vendas de produtos/serviços. Formalizar e fomentar o interesse/incentivo aos intermediários e colaboradores que realizarem vendas em prol da CBTM.

## 2. ABRANGÊNCIA

As regras e dispositivos desta política se destinam aos colaboradores e prestadores de serviços da CBTM que comercializarem ativos da entidade.

## 3. DESCRIÇÃO

3.1. A CBTM entende como fundamental o trabalho de prospecção e comercialização de ativos da entidade. Neste âmbito, estabelece a normativa no fluxo de trabalho de vendas, denominado agenciamento:

3.1.1. O agenciamento se caracteriza pelo credenciamento de pessoas jurídicas para trabalharem como agentes comerciais da CBTM.

3.1.2. Todos os credenciados serão formalizados por meio de um processo específico e irão assinar um Contrato de Agenciamento, que deverá ser firmado entre as partes.

3.1.3. O modelo de agenciamento não prevê nenhum tipo de exclusividade, seja de praça, segmento, ou qualquer outro tipo, salvo se a pessoa jurídica decidir comprar uma propriedade para revenda, conforme valoração estabelecida pela CBTM. Fica a cargo da entidade definir a quantidade de agentes credenciados.

3.1.4. Nos contratos de patrocínio/investimento, o Agente Comercial irá aparecer como “Interveniente” e o valor correspondente à comissão será quitado mediante apresentação de Nota Fiscal.

3.1.5. Os colaboradores da CBTM poderão ser agentes comerciais, desde que sigam rigorosamente os termos desta normativa e mantenham constante diálogo com o Departamento de Marketing da entidade para a validação das propostas e alinhamento do formato de abordagem comercial.

3.2. Mesmo com Contrato de Agenciamento, nenhuma atividade comercial poderá ser realizada sem a expressa comunicação e anuência da CBTM. O ponto de contato para a realização de

### Confederação Brasileira de Tênis de Mesa

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil  
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650  
 [cbtm@cbtm.org.br](mailto:cbtm@cbtm.org.br)  
 [www.cbtm.org.br](http://www.cbtm.org.br)

atividades comerciais é o Gerente de Marketing e Desenvolvimento e, na ausência deste, o CEO ou Comitê Executivo.

3.3. Todas as abordagens comerciais realizadas em nome da CBTM deverão seguir padrões pré-estabelecidos, de modo a salvaguardar a correta valoração de propriedades de marketing, a disponibilidade de patrocínio, a capacidade de entrega de contrapartidas pela CBTM e a proteção a categorias/segmentos de empresas parceiras.

## 4. CREDENCIAMENTO

4.1. O credenciamento de pessoas jurídicas será feito por meio de aplicação de formulário, acompanhado de documentação e termo formal assinado com a CBTM.

4.2. As pessoas jurídicas interessadas em se credenciar como agentes comerciais da CBTM devem apresentar, acompanhado do termo assinado, os seguintes documentos:

- 4.2.1. Portfólio de Clientes, constando os principais trabalhos e um breve descritivo sobre as atividades realizadas.
- 4.2.2. Apresentação de Cases comerciais de sucesso.
- 4.2.3. Apresentação de Mini-Currículo de até 3 (três) líderes da empresa.

## 5. ATUAÇÃO

5.1. Os agentes credenciados podem atuar em todos os segmentos, formatos e produtos/serviços, desde que sigam o fluxo de informação definido neste capítulo.

5.2. O fluxo de informação visa estabelecer padrões de comunicação a fim de garantir a qualidade no atendimento e mitigação de erros nas abordagens comerciais. Propõe-se, ainda, a salvaguardar a correta apresentação das oportunidades de marketing oferecidas pela CBTM.

5.3. Deste modo, os Agentes Comerciais, a Gerência de Marketing e Desenvolvimento e os Colaboradores da CBTM deverão respeitar o fluxo específico, estabelecido pelas diretrizes a seguir:

### Confederação Brasileira de Tênis de Mesa

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil  
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650  
 [cbtm@cbtm.org.br](mailto:cbtm@cbtm.org.br)  
 [www.cbtm.org.br](http://www.cbtm.org.br)

5.3.1. As Pessoas Jurídicas, com termo assinado de Agenciamento Comercial, após a assinatura do termo:

FASE	AÇÃO	RESPONSÁVEL	FORMATO
Apresen- tação de Portfólio	Apresentação de portfólio e mapa de propriedades comerciais, com valoração e contrapartidas	CBTM	Reunião formal ou Convenção de Vendas
	Disponibilização de conteúdo de portfólio de vendas	CBTM	Documento físico e/ou digital
Apresentação / Formalização de Proposta Comercial	Definição de Mapa de Prospecção e/ou Autorização para Prospecção	Agente Comercial	Documento físico e/ou digital
	Apresentação de proposta, conforme diretrizes de portfólio da CBTM	Agente Comercial	Documento físico e/ou digital
	Aprovação de proposta do Agente Comercial	CBTM	Validação por e-mail
	Com negociação avançada, integrantes do time CBTM devem participar das últimas reuniões de fechamento	Agente Comercial + CBTM	Reunião Comercial formal
	Sinalização de aceite de possível patrocinador / investidor	Agente Comercial	Validação por e-mail
	Aprovação da negociação	CBTM	Validação por e-mail
	Assinatura de contratos	Ambos	Formalização Contratual
	Pagamento de Comissão, conforme o fluxo de pagamentos	CBTM	Efetivar pagamento
Acompa- nhamento	Follow-up mensal, com apresentação de relatório ou listagem de prospecção, com indicativo de status	Agente Comercial	E-mail

5.3.2. A Gerência de Marketing e Desenvolvimento seguirá este modelo de atuação:

FASE	AÇÃO	RESPONSÁVEL	FORMATO
Apresen- tã o / Formalizaçã	Definição de Mapa de Prospecção e/ou Autorização para Prospecção	Gerência de Marketing e Desenvolvimento	Documento físico e/ou digital
	Apresentação de proposta, conforme diretrizes de portfólio da CBTM	Gerência de Marketing e Desenvolvimento	Documento físico e/ou digital

	Aprovação de proposta da Gerência de Marketing e Desenvolvimento	CEO e/ou Comitê Executivo	Validação por e-mail
	Informações sobre negociações avançadas	Gerência de Marketing e Desenvolvimento	Validação por e-mail
	Aprovação de negociação	CEO e/ou Comitê Executivo	Validação por e-mail
	Assinatura de contratos	CEO e/ou Comitê Executivo	Formalização Contratual
	Pagamento de Comissão, conforme o fluxo de pagamentos	CBTM	Efetivar pagamento
Acompanhamento	Follow-up mensal, com apresentação de relatório ou listagem de prospecção, com indicativo de status	Gerência de Marketing e Desenvolvimento	E-mail

### 5.3.3. Colaboradores

FASE	AÇÃO	RESPONSÁVEL	FORMATO
Apresentação / Formalização de Proposta Comercial	Definição de Mapa de Prospecção e/ou Autorização para Prospecção	Colaborador	Documento físico e/ou digital
	Elaboração de proposta, conforme diretrizes da CBTM	Gerência de Marketing e Desenvolvimento	Documento físico e/ou digital
	Aprovação de proposta	CEO e/ou Comitê Executivo	Validação por e-mail
	Informações sobre negociações avançadas	Gerência de Marketing e Desenvolvimento + Colaborador	Validação por e-mail
	Aprovação de negociação	CEO e/ou Comitê Executivo	Validação por e-mail
	Assinatura de contratos	CEO e/ou Comitê Executivo	Formalização Contratual

	Pagamento de Comissão, conforme o fluxo de pagamentos	CBTM	Efetivar pagamento
--	--	------	--------------------

5.4. Todas as comunicações oficiais devem ser feitas pelo e-mail [marketing@cbtm.org.br](mailto:marketing@cbtm.org.br).

5.5. O cumprimento estrito do Código de Conduta Ética da CBTM tem a função de sustentar a boa reputação da entidade e contribuir com a transparência de cada negócio desenvolvido por esta.

## 6. PREÇOS APLICADOS

6.1. A política de preços da CBTM está baseada em uma metodologia que utiliza como referência variáveis como visibilidade, histórico, relacionamento, experiência, entre outras. Trata-se de uma metodologia que integra aspectos tangíveis e mensuráveis, atrelados a capacidade que os produtos e serviços da entidade tem em impactar pessoas, com aspectos intangíveis, que dizem respeito aos valores e a ressonância social que a entidade possui.

6.2. A CBTM se reserva o direito de não fornecer sua metodologia de precificação para seus agentes comerciais e/ou empresas com interesse em patrocinar ou patrocinadores.

6.3. A CBTM pode alterar, a qualquer momento, a precificação de suas propriedades, tendo em vista a eventual necessidade de adequação ao mercado ou às contrapartidas oferecidas.

## 7. COMISSIONAMENTO

7.1. O comissionamento para cada um dos possíveis parceiros de vendas está detalhado na tabela a seguir, sendo que o entendimento sobre cada tipo de venda, para fins de cálculo do comissionamento, está detalhado nos itens 7.1.1., 7.1.2. e 7.1.3.:

Parceiro	Tipo de Venda			Limite
	Ativação/Pontual/Mídia	Permuta	Patrocínio Direto	
Agente Comercial	Até 15%	Até 15%	Até 15%	Até R\$ 1 MM

Gerente de Marketing e Desenvolvimento (Venda Direta)	Até 10%	Até 10%	Até 10%	Até 20 vezes o salário anual
Gerente de Marketing e Desenvolvimento (com Agente Comercial ou Colaborador)	Até 5%	Até 5%	Até 5%	
Colaborador CBTM	Até 5%	Até 5%	Até 5%	

7.1.1. Ativação/Pontual/Mídia: recursos investidos para ativação de marca e/ou produção de conteúdo exclusivo, com pagamento de comissão calculada pela receita líquida (patrocínio descontado das despesas) do projeto.

7.1.2. Permuta: valor total gerado em economia para a CBTM, desde que o produto ou serviço permutado esteja no orçamento planilhado anual da entidade e o montante aferido da permuta esteja em valor compatível (igual ou inferior) com o referido orçamento.

7.1.3. Patrocínio Direto: valor bruto do contrato de patrocínio direto.

7.2. Todas as comissões são pagas após descontados os valores de eventuais tributos ou taxas governamentais.

7.3. Os pagamentos de comissões a Agentes Comerciais somente serão realizados através da emissão de Nota Fiscal e boleto contra a CBTM. O valor do boleto deverá corresponder ao somatório a receber referente às comissões estabelecidas. Os pagamentos serão feitos em até 30 (trinta) dias após a liquidação da Nota Fiscal do parceiro.

7.3.1. Ativação/Pontual/Mídia: pagamento no ato da liquidação da Nota Fiscal, em parcela única.

7.3.2. Permuta: pagamento na assinatura do contrato, conforme projeção da economia gerada e parcelado, caso o produto ou serviço permutado tenha frequência sistemática.

7.3.3. Patrocínio: pagamento no ato da liquidação de cada parcela.

7.4. A eventual remuneração de comissão a Gerência de Marketing e Desenvolvimento ou a colaboradores será efetuada conforme as regulamentações da Legislação Trabalhista, sendo informado em holerite o valor da comissão específico, sem incorporação salarial. O valor correspondente será liquidado em folha em até 60 (sessenta) dias após a aferição da comissão.

7.5. A CBTM não reconhecerá o pagamento de comissões totais com proporção superior a 20% do valor líquido do patrocínio.

7.6. Em caso de parceria comercial de produtos de terceiros, como os relacionados com mídia, entidades parceiras ou outros tipos de parceria, a CBTM reconhecerá a eventual comissão a ser aferida pelo valor a que a entidade tem direito.

## **8. RESCISÃO E RESPONSABILIDADE**

A CBTM não se responsabiliza por atos de terceiros que não sigam as decisões acordadas, bem como procedimentos, políticas e normas da entidade, podendo a qualquer momento rescindir acordos pré-estabelecidos com Agentes Comerciais credenciados.

---

Este dispositivo passa a vigorar na data de sua publicação.

### **Confederação Brasileira de Tênis de Mesa**

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil  
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650  
 [cbtm@cbtm.org.br](mailto:cbtm@cbtm.org.br)  
 [www.cbtm.org.br](http://www.cbtm.org.br)