

Objectif

Maîtriser la mise en place et les particularités de la gestion des ventes et des achats pour une société du bâtiment à l'aide de FaCiBat.

Moyen

Formation assurée par des consultants & formateurs certifiés FaCiBat.
Cas concret dossier de formation avec mise en place d'un dossier.

Modalités

Evaluation des acquis : passage d'un QCM

Feuilles d'émargement

Formation à la Gestion Commerciale (Achats - Ventes - Suivi de chantier) des sociétés du bâtiment sur informatique - Formacode : 70654
Référence : CFF512

Durée

4 jours

Public

Responsables et salariés des services administratifs

Conditions d'admission et pré-requis

PROGRAMME

LE CIRCUIT DES VENTES.

Etude de la fiche Client
Etude de la bibliothèque articles et ouvrages
Etude des différentes étapes
Devis / Facture Proforma
Bon de Commande
Génération des besoins
Situation
Facture d'avancement
Retenue de Garantie
Décompte Définitif
Facture de Libération de garantie
Liaison comptable

LE CIRCUIT DES ACHATS.

Etude de la fiche fournisseur
Bibliothèques externes fournisseurs
Etude des différentes étapes.
Demande de Prix
Bon de Commande
Bon de Réception
Imputation des achats sur les chantiers
Facture
Liaison comptable
Règlement

LE SUIVI DE CHANTIER

Bilan de chantier
Saisie des temps salarié
Imputation des Achats fournisseurs

Mise en application et CAS PRATIQUES