

### 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**  
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