

# BLOC 4 (Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale)

## Exemple de construction du dossier technique (E6.2) :

### Domaine de la protection électrique



## Exemple de construction du dossier technique : Protection électrique



### RAPPEL référentiel BTS CCST

| Compétences attendues   | Epreuve U6.2 – Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale  |
|---|---|
| <p><b>C4.1 – Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle</b></p> <p><b>C4.2 – Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment</b></p> <p><b>C4.3 – Produire des solutions technico-commerciales</b></p> <p><b>C4.4 – Mettre en œuvre une formation technique ciblée</b></p>   | <p>Le dossier comporte nécessairement des éléments concernant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le marché ou le secteur d'activité de l'entreprise de référence choisie</li> <li>▪ L'environnement technologique et normatif</li> <li>▪ La description et l'analyse de la solution choisie</li> <li>▪ La performance de la solution proposée</li> <li>▪ La formation associée</li> </ul> |
| Modalités et critères d'évaluation  |   |
| <p>Les critères d'évaluation sont exprimés pour chaque compétence du bloc n°4 « Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale » figurant dans le référentiel de certification :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Une synthèse des informations pertinentes est produite.</li> <li>▪ La diffusion est adaptée à la cible.</li> <li>▪ Les besoins du segment sont identifiés.</li> <li>▪ Les démarches et techniques de l'entreprise sont intégrées.</li> <li>▪ Les critères technico-économiques sont identifiés et pris en compte.</li> <li>▪ Les solutions retenues sont conformes aux objectifs fixés dans le respect des exigences.</li> <li>▪ Les besoins et les objectifs de formation sont clairement définis.</li> <li>▪ Les supports de formation sont adaptés au segment cible.</li> <li>▪ L'animation de la formation est efficiente.</li> </ul> |   |

## Exemple de plan du dossier technique support de l'épreuve U6.2

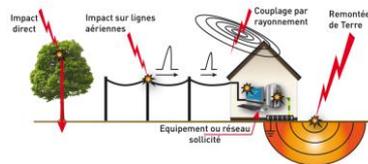
|                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>Première partie</b>  | Présentation de l'offre du marché et de la réglementation associée   |
| <b>Deuxième partie</b>  | Marché référant et marché dérivé - Caractéristiques de la chaîne de distribution   |
| <b>Troisième partie</b> | Produits et solutions distribués - Approche MEI, présentation de la solution TC, de l'offre complémentaire et de formation technique |
| <b>Quatrième partie</b> | Éléments caractéristiques liés au segment cible :<br>Performance du produit sur le marché  |
| <b>Cinquième partie</b> | Résultats de l'analyse technico-commerciale  |

## Prérequis étudié en 1<sup>ère</sup> année : La protection des réseaux électriques basse tension

### Dossier technique support de l'épreuve U6.2

#### Première partie : Présentation de l'offre du marché et de la réglementation associée

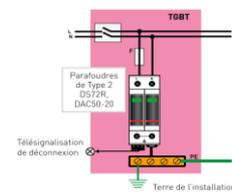
|   | Professeur SII  | Professeur EG   |
|---|---|---|
| <p><b>Bloc 4</b></p> <p>BTS CCST</p> <p>Validation possible en fin de 1<sup>ère</sup> année</p> | <p><b>Surtensions transitoires sur les réseaux électriques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- surtensions dues à la foudre</li> <li>- surtensions de manœuvres</li> <li>- surtensions électrostatiques</li> <li>- ...</li> </ul> <p><b>Surtensions dues à la foudre et les conséquences des surtensions :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Destruction</li> <li>- Perturbations de fonctionnement</li> <li>- Vieillessement des matériels</li> </ul> <p><b>Protections :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Paratonnerre (protection bâti)</li> <li>- Parafoudre (protection du réseau électrique)</li> </ul> <p><b>NFC 15-100 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Densité de foudroiement (niveau Ng)</li> <li>- Niveau céramique (niveau Nk)</li> </ul> <p><i>Ex : niveau de risque en fonction de la localisation et des conséquences sur l'équipement électrique de l'installation (guide UTE)</i></p> | <p>Recherche documentaire sur les concurrents</p> <p><b>Directs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- DEHN,</li> <li>- FRANKLIN France,</li> <li>- FINDER...</li> </ul> <p><b>Indirects :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Legrand</li> <li>- Schneider Electric</li> <li>- Hager</li> <li>- ABB...</li> </ul> |



## Deuxième partie : Marché référant et marché dérivé - Caractéristiques de la chaîne de distribution

|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Bloc 4</b><br><br>BTS CCST<br><br>Validation possible en fin de 1 <sup>ère</sup> année | <b>Professeur EG</b>  |  |
|   | <b>Identification du potentiel du marché et des réseaux de distribution</b> | Segments cibles (cœur de cible et marchés dérivés) : installateurs électriciens<br>Acteurs du processus d'achat : assurances, organismes agréés, installateurs, client final (pme-pmi, résidentiel)<br>Distribution directe : organisation de la force de vente (par type de produit et zone géographique...)<br>Canaux de distribution utilisés<br>Nouvelles perspectives de vente liées à l'évolution de la réglementation |

## Troisième partie : Produits et solutions distribués par CITEL - Approche MEI, présentation de la solution TC, de l'offre complémentaire et de la formation technique

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| <b>Bloc 4</b><br><br>BTS CCST<br><br>Validation 2 <sup>ème</sup> année                              | <b>Professeur SII</b>   |   |   |   |
|   | <b>Parafoudres modulaires basse tension</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Principe de fonctionnement</li> <li>- Types de parafoudre (1,2 et 3)</li> <li>- Les normes parafoudre (IEC, UL, EN, NF)</li> </ul> | Ex : Synoptique d'un parafoudre type 2 DAC 50<br><br>  | Ex : Paramètres MEI du parafoudre DAC 50<br>- M : Varistance + Eclateur gaz<br>- E : Uc, In, I <sub>max</sub> , TOV...<br>- I : Visualisation déconnection<br><br> |
| <b>Mise en œuvre des parafoudres :</b><br>- Localisation<br>- Raccordement<br>- Protection associée | Raccordement : Schéma d'installation type<br><br> | Ex : Formation installateur<br><br>Ex : Formation veille technologique  | → Tutoriel : « Comment installer son parafoudre pour protéger son installation »<br><br>→ Séminaires Foudre et Surtensions : CITEL co-organise avec les sociétés Indelec et Météorage<br><br>→ Webinar<br><br>  |   |

## Exemple de construction du dossier technique : Protection électrique



### Quatrième partie : Éléments caractéristiques liés au segment cible : Performance du produit sur le marché

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>Bloc 4</b></p> <p>BTS CCST</p> <p>Validation 2<sup>ème</sup> année</p> | <p><b>Professeur SII et professeur EG</b></p>          |  |
|  | <p><b>Comparatif technico-économique structuré</b></p> | <p>Parafoudres Basse Tension DAC, l'équivalent chez DEHN et FRANKLIN</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div> |

### Cinquième partie : Résultats de l'analyse technico-commerciale

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>Bloc 4</b></p> <p>BTS CCST</p> <p>Validation 2<sup>ème</sup> année</p> | <p><b>Professeur SII et professeur EG</b></p>  |  |
|  | <p>Mise en avant des avantages/inconvénients de l'offre technique CITEL sur son marché (services associés, SAV, outils, garantie...)</p> |  |