MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS

Liberté
Égalité
Fraternité

SEQUENCE « STARTER » INTER-BLOCS

1ère CCST

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS
Liberté Égalité Fraternité

SEQUENCE STARTER CCST 1 – CHAMP « BATIMENT / SALON EQUIPBAIE »

1ère étape – Enseignement partagé
Poser le cadre général

Objectifs techniques
Blocs 1 et 4 – U4 et U6.2

ENSEIGNEMENT PARTAGE - SII
- ❑ Formation champ « Bâtiment »
- ❑ RE 2020

Objectifs commerciaux
Blocs 2 et 3 – U6.1

ENSEIGNEMENT PARTAGE - EG
- ❑ Découverte du marché
- ❑ Prospection clientèle

2ème étape – Enseignement partagé
Contextualiser

SII – MENUISERIE
- ❑ Identifier un lieu et un environnement technique
- ❑ Repérer des solutions
- ❑ Mettre en valeur une solution technique performante (AEV, certification, label…)

EG – COMMUNICATION & RELATION CLIENT
- ❑ Identifier la cible et le besoin
- ❑ Mettre en valeur l'offre commerciale
- ❑ Créer des outils de communication
- ❑ Activer la relation client

3ème étape – Co-enseignement
Concrétiser

B2B

CO-ENSEIGNEMENT
« TP VALORISATION DE L'OFFRE TC »

ÉQUIPbaie
LE RENDEZ-VOUS DES PROS

- ❑ Veille informationnelle
- ❑ Démarchage sectoriel
- ❑ Retour d'informations

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS
Liberté Égalité Fraternité

SEQUENCE STARTER CCST 1 – CHAMP « BATIMENT / SALON EQUIPBAIE »

ETAPE 1 – ENSEIGNEMENTS PARTAGES - « *PARTIR DU CADRE GENERAL* … »

Enseignement	L'étudiant doit être capable de ….	Bloc de compétences		Unités de validation
Enseignant EG **« Prospecter un nouveau marché / une cible »** 12h Classe entière	1- Analyser un marché 2- Identifier, collecter et classer l'information 3- Mettre en œuvre ou mobiliser les outils de traitement d'information 4- Réaliser une veille concurrentielle et technologique sectorielle 5- Identifier la cible et son besoin 6- Fixer des objectifs de prospection 7- Elaborer un plan de tournée 8- Créer / utiliser des outils de communication adaptés 9- Fixer des objectifs de performance commerciale 10- Déterminer des indicateurs de performance 11- Prévoir des outils de suivi de la relation client	C2 C3	C2.3 C3.1 C3.2 C3.3 C3.4	U5 U6.1
Enseignant SII **« Règlementation bâtiment » RE 2020** 4h Classe entière	1- Identifier un environnement normatif 2- Identifier les paramètres techniques utiles 3- Rechercher sur les sites ou le catalogue des fabricants la gamme et les produits concernés	C1 C3 C4	C1.1 C1.2 C3.1 C3.2 C3.3 C4.1 C4.2	U4 U6.1 U6.2

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS
Liberté Égalité Fraternité

SEQUENCE STARTER CCST 1 – CHAMP« BATIMENT / SALON EQUIPBAIE »

ETAPE 2 – ENSEIGNEMENT PARTAGE « … *POUR ALLER VERS UN CONTEXTE SPECIFIQUE…* »

Enseignement	L'étudiant doit être capable de ….	Bloc de compétences		Unités de validation
Enseignant EG **« Communication »** 8h Classe entière	1- Se présenter 2- Communiquer sur son entreprise 3- Communiquer sur son offre, son produit/service 4- Communiquer de façon pertinente avec sa cible 5- Exploiter/créer les outils, notamment digitaux, de communication adaptés au marché, au secteur, à la cible identifiée 6- Activer la relation client	C2 C3	C2.2 C2.3 C2.4 C3.2 C3.3	U5 U6.1
Enseignant SII **« Spécificités menuiseries »** 4h Classe entière	1- Identifier un lieu, un environnement client 2- Repérer dans un catalogue phygital fabricant les solutions à retenir 3- Proposer un ou des produits du catalogue avec des performances techniques en adéquation avec les exigences locales (AEV, certifications, labels…) 4- Rendre compte soit à l'écrit soit à l'oral de sa proposition en argumentant avec un vocabulaire adapté	C3 C4	C3.1 C3.2 C3.4 C4.1 C4.2	U6.1 U6.2

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS
Liberté Égalité Fraternité

SEQUENCE STARTER CCST 1 – CHAMP « BATIMENT / SALON EQUIPBAIE »

ETAPE 3–1 CO-ENSEIGNEMENT - « … *ILLUSTRER - TP VALORISATION DE L'OFFRE* … »

Enseignement	L'étudiant doit être capable de ….	Bloc de compétences		Unités de validation
Co-enseignement - Enseignants EG + SII 5h (soit 1 semaine) **Supports** : Cours, supports techniques et commerciaux **Organisation** : En équipe de 2-3 étudiants Un fabricant de fenêtres dédié Un secteur géographique spécifique Salle informatique / Internet **Cahier des charges** : 1- Présentation de l'agence, de la gamme de produits, des contraintes climatiques et géographiques, des caractéristiques des fenêtres associées au projet 2- Choix d'un produit adapté à la situation proposée 3- Outil de présentation visuel à concevoir	1- S'intégrer dans une équipe de travail collaborative 2- Participer activement à la démarche du groupe (tâches, planning, rapporteur…) 3- Identifier un lieu, un environnement et un contexte spécifique 4- Mobiliser ses savoirs techniques et commerciaux. 5- Construire les outils commerciaux et techniques demandés 6- Rendre compte de son travail personnel 7- Participer à l'oral de présentation du travail à la classe	C3 C4	C3.2 C3.3 C4.1 C4.2	U6.1 U6.2

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS
Liberté Égalité Fraternité

SEQUENCE STARTER CCST 1 – CHAMP « BATIMENT / SALON EQUIPBAIE »

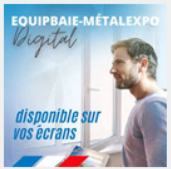
ETAPE 3–2 CO-ENSEIGNEMENT *« … DEMONTRER … « VISITE DU SALON EQUIPBAIE »*

Enseignement	L'étudiant doit être capable de ….	Bloc de compétences		Unités de validation
Co-enseignement - Enseignants EG + SII 5h **(soit 1 semaine)** **<u>Chaque étudiant a un ordre de mission</u> :** 1- Rencontre du fabricant (Cf. TP précédent). 2- Observation approfondie du stand. 3- Participation à une conférence. 4- Dépôt de CV pour recherche de stage. 5- Récolte de cartes de visite, etc.	1- Observer un stand in situ 2- Compléter sa formation technique 3- Cibler l'offre en fonction du besoin 4- Faire ressortir les points forts / points faibles de la solution technique et commerciale analysée 5- Adopter un positionnement « métier » (codes vestimentaires, langage) 6- Aborder les professionnels grâce à une approche produit / secteur 7- Collecter un maximum d'informations sectorielles 8- Candidater aux offres de stage	C3 C4	C3.2 C3.3 C4.1 C4.2	U6.1 U6.2

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS
Liberté Égalité Fraternité

SEQUENCE STARTER CCST 1 – CHAMP « BATIMENT / SALON EQUIPBAIE »

EVOLUTION OU CONTINUITÉ POSSIBLE : SALON DIGITAL

Enseignement	L'étudiant doit être capable de ….	Bloc de compétences		Unités de validation
Co-enseignement - Enseignants EG + SII 2h **<u>Organisation</u>** : En équipe de 2 étudiants Un fabricant de fenêtres dédié Salle informatique / Internet  **<u>Chaque équipe a un ordre de mission</u>** – Rencontre virtuelle avec le fabricant du TP : - Informations entreprise (gammes, références, certifications, engagements sociétaux…) **<u>Chaque équipe a un parcours technique</u>** : - Prise en compte des normes et réglementation menuiserie (ex : recyclage) - Veille autour de produits innovants (ex : produits connectés…) - Etudes (ex : la révolution digitale en menuiserie, guide des matériaux en menuiserie)	1- de travailler en autonomie 2- de rechercher l'information pertinente du fabricant 3- d'enrichir ses connaissances techniques sur les produits du secteur 4- de faire une veille sectorielle sur l'innovation 5- de faire appel aux ressources à distance (vidéo, guides, quizz …)	C3 C4	C3.3 C3.4 C4.1 C4.2	U6.1 U6.2

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS
Liberté Égalité Fraternité

SEQUENCE STARTER CCST 1 – CHAMP « BATIMENT / SALON EQUIPBAIE »

EVOLUTION OU CONTINUITÉ POSSIBLE : EXPERT DIGITAL

Enseignement	L'étudiant doit être capable de ….	Bloc de compétences		Unités de validation
Co-enseignement - Enseignants EG + SII 3h **Organisation** : En équipe de 2 étudiants Salle informatique / Internet **Chaque équipe a un ordre de mission** : - Configurateur de fenêtres en ligne (ex : monprojetfenetre.fr du fabricant Kline) - Visualisation de projet client	Accompagner le client dans son projet de changement de fenêtres : 1- choisir les ouvertures 2- configurer les menuiseries pièce par pièce 3- visualiser le résultat avant/après en temps réel aussi bien à l'intérieur que sur la façade 4- accompagner sur les choix techniques (thermique, acoustique, sécurité) 5- établir un devis	C1 C3 C4	C1.1 C1.2 C1.4 C3.2 C3.3 C4.1 C4.2 C4.3	U4 U6.1 U6.2