

# CLIP EXTENSION LAN CLIP EXTENSION WAN



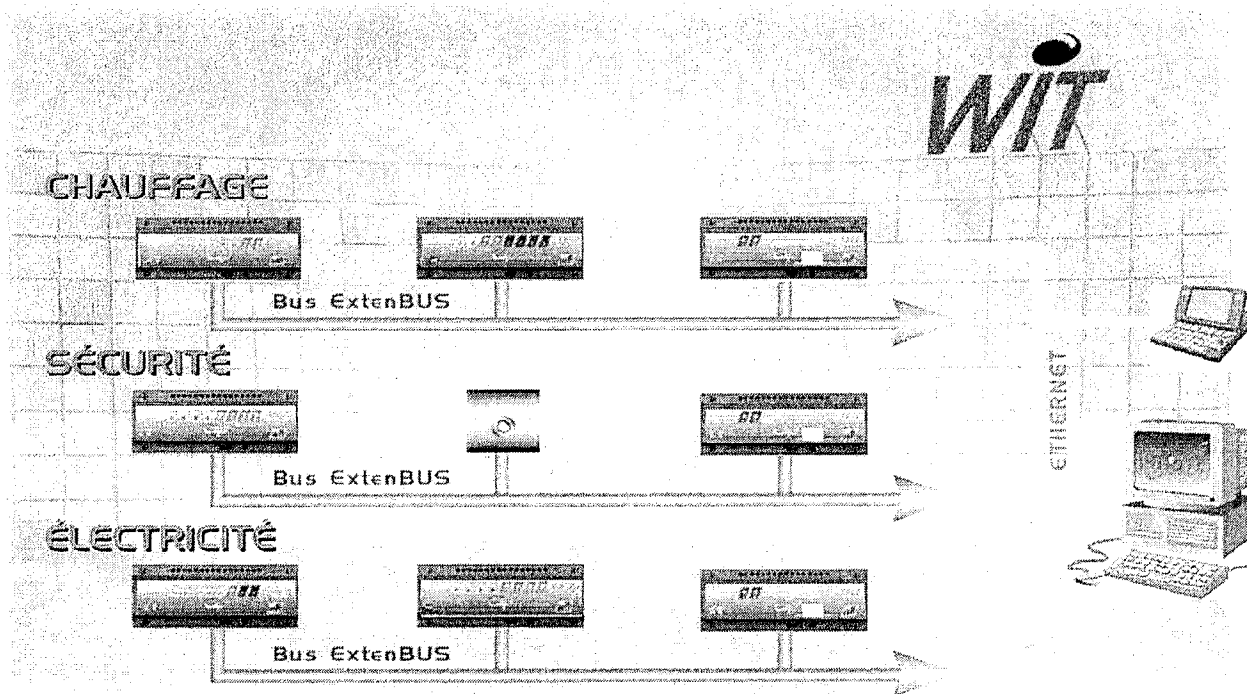
## LA COMMUNIC@TION AU CŒUR DE LA TÉLÉGESTION

WIT présente ses nouvelles extensions CLIP intégrant les nouvelles technologies Internet et Intranet pour le contrôle et le pilotage à distance des installations techniques. Ces nouvelles extensions CLIP permettent d'utiliser le réseau informatique existant pour amener l'ouverture Ethernet à une installation CLIP.

- Le CLIP Extension LAN-ETHERNET (1)
- Le CLIP Extension WAN (2)

## FONCTIONNALITÉS

### FÉDÉRER LES ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES



#### ✓ Passerelle Ethernet :

- Mise en réseau des installations de télégestion et des équipements informatiques du bâtiment.
- Raccordement du CLIP au réseau Ethernet : l'extension LAN-Ethernet est une interface entre le CLIP et des systèmes locaux (PC ou automates) reliés au réseau Ethernet, sous protocole TCP/IP.

#### ✓ Transmission des alarmes par e-mail sur le réseau Ethernet :

- Envoi des alarmes par e-mail sur un serveur de messagerie, via le réseau Ethernet.

(1) LAN = Local Area Network (réseau local d'applications).

(2) WAN = Wide Area Network (réseau mondial d'applications).

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 10/27

## REFERENCES PRODUITS

Désignation	Caractéristiques	Réf.
Extension CLIP LAN-Ethernet	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connexion sur l'ExtenBUS</li> <li>- 1 port Ethernet 10 BaseT, prise RJ45 en liaison avec le réseau par un hub.</li> <li>- Protocole réseau : TCP/IP.</li> <li>- Adresse IP fixe paramétrable.</li> <li>- Serveur Web.</li> </ul>	CLP672
Embase Extension CLIP LAN-Ethernet	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Embase fixée sur rail DIN</li> <li>- Spécifique à l'extension LAN-Ethernet.</li> </ul>	CLP105

## ANNEXE 2



### > ÉVÉNEMENTS



#### *Deux rendez-vous en année N+1*

a. **Elec Home & Building** aura lieu avec **Interclima** dans le cadre de la semaine de second œuvre technique et du bâtiment communicant du **17 au 20 janvier année N+1** à la **Porte de Versailles** permettant ainsi aux visiteurs de trouver l'ensemble des produits, systèmes et solutions pour les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels,

- **Systèmes Composants et Solutions (SCS) – Automation & Control** du **4 au 8 décembre année N+1** au Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte,

« **Elec Industries, automation, Mesucora et Energies Infrastructures** se tiendra avec **Mécanelem, Mécatronic Automation, Optimisation Europe** du **4 au 8 décembre année N+1** afin de créer un nouveau concept : la semaine Internationale des Systèmes Composants et Solutions (SCS) pour l'Industrie et les Infrastructures – Automation & Control **au Parc des expositions de Paris Nord Villepinte.** »

Cette manifestation offrira un panorama complet des composants et systèmes d'automatismes de la protection, du contrôle de la distribution électrique des installations industrielles ainsi que des solutions et logiciels pour l'industrie et les infrastructures.

**En savoir plus sur Elec Home & Building avec Interclima...**

### **Retour sur Elec année N-1 :**

**68408 visiteurs reçus en 5 jours**, la semaine d'ELEC de l'avis de tous, visiteurs et exposants, est un succès.

Avec **8550 visiteurs étrangers** représentant 12,5% du total des visiteurs, ELEC réaffirme son rayonnement au plan international.

Les pays du Maghreb avec le Maroc au deuxième rang, la Tunisie et l'Algérie respectivement au troisième et septième rang connaissent la plus forte progression.

Les pays de l'Union européenne sont fidèles à la manifestation et en particulier la Belgique, le Royaume uni, l'Italie, l'Allemagne et l'Espagne.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 12/27

**116 pays** se sont rendus à ELEC année N-1.

Satisfaction des exposants, qui ont tous souligné la qualité des contacts pris sur leurs stands. La majorité des visiteurs venant avec des projets et des problèmes concrets à traiter.

La continuité de service est sans aucun doute la préoccupation essentielle des différents secteurs.

L'approche est différente que ce soit pour le marché du résidentiel et du tertiaire ou de l'industrie.

L'externalisation des compétences n'est pas de même nature dans la mesure où le recours à des intervenants extérieurs à l'entreprise ou à des bureaux d'études, installateurs, distributeurs ou prescripteurs est directement lié au type de prestation.

C'est pourquoi on trouvait sur les stands non seulement des produits intelligents mais de nombreux systèmes et solutions avec des offres de services associés.

Cette évolution importante confirme la nécessité de permettre, à la fois aux visiteurs et aux exposants de disposer d'une offre globale.

C'est dans cette perspective qu'à la demande des principales entreprises des différents secteurs concernés la semaine d'Elec se dédouble dans deux nouveaux concepts :

- **Elec Home & Building** aura lieu avec **Interclima** dans le cadre de la semaine du second œuvre technique et du bâtiment communicant du 17 janvier au 20 janvier année N+1 à la Porte de Versailles permettant ainsi aux visiteurs de trouver l'ensemble des produits, systèmes et solutions pour les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels.
- **Elec industries, automation, Mesucora Energies Infrastructure**, se tiendra du 4 au 8 décembre année N+1 au Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte dans le cadre de **la semaine Internationale des Systèmes Composants et Solutions pour l'Industrie SCS- Automation & Control** avec **Mecanolem Mecatronic, Optimisation Europe** et **Automation** offrant un panorama complet des composants et systèmes d'automatismes, de la protection, du contrôle de la distribution électrique des installations industrielles ainsi que des solutions et logiciels pour l'industrie et les infrastructures.

Elec continue, s'adapte aux marchés permettant ainsi une rationalisation des moyens engagés et apporte aux visiteurs l'offre globale qu'ils souhaitent avoir à l'occasion de leur venue aux expositions.

Une nouvelle dimension pour de nouveaux marchés.


**Rendez-vous en année N+1.**

CONDITIONS GENERALES D'UTILISATION - [NOUS CONTACTER](#)

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 13/27

**ANNEXE 3**

**À RENDRE AVEC LA COPIE**

VOTRE STAND	CALCULEZ LE PRIX DE VOTRE PARTICIPATION
<b>1/</b> <input type="checkbox"/> <b>STAND NU (OBLIGATOIRE) :</b> Une surface nue, une enseigne avec le n° de stand, moquette au sol (sur demande) et des cloisons modulaires (sur demande).	<b>1/</b> SURFACE NUE obligatoire : 220 € x votre surface de stand ..... (m²) = ..... € ht
<b>2/</b> LA CONFIGURATION DE VOTRE STAND (cochez la case) : <input type="checkbox"/> Type A : 1 allée, sans angle <input type="checkbox"/> Type C : 3 allées, 2 angles <input type="checkbox"/> Type B : 2 allées, 1 angle <input type="checkbox"/> Type D : îlot, 4 angles	<b>2/</b> SUPPLÉMENT POUR ANGLES : 500 € x nombres d'angles ..... angle(s) = ..... € ht
	
<b>+ VOTRE CHOIX D'AMÉNAGEMENT COMPLÉMENTAIRE :</b>	
<b>3/</b> <input type="checkbox"/> <b>STAND PRÉ-ÉQUIPÉ :</b> une surface moquetée, des cloisons de séparations modulaires, une enseigne avec le n° de stand, une réserve, un compteur électrique de 3 KW, un rail de 3 spots par 9 m².	<b>3/</b> STAND PRÉ-ÉQUIPÉ : < 18 m² : 75 € · > 18 m² : 60 € ..... € x votre surface de stand ..... (m²) = ..... € ht
<b>4/</b> <input type="checkbox"/> <b>STAND PRÊT À EXPOSER :</b> une surface moquetée, des cloisons de séparations modulaires, deux enseignes avec le n° de stand, une enseigne haute avec logo, une réserve, un compteur électrique de 3 KW, un rail de 3 spots par 9 m², un crédit mobil de 30 €/m², un nettoyage quotidien du stand.	<b>4/</b> STAND PRÊT À EXPOSER : < 18 m² : 240 € · > 18 m² : 220 € ..... € x votre surface de stand ..... (m²) = ..... € ht
<b>NOUVEAU 5/</b> <input type="checkbox"/> <b>STAND "TRADITION" :</b> une surface moquetée, des cloisons de séparation en bois recouvertes de coton gratté (couleurs aux choix), une enseigne avec logo, deux enseignes avec le n° et le nom de la société, un bureau vitré à partir de 24 m², une réserve, un compteur électrique de 3 KW, un rail de 3 spots par 9 m², un crédit mobilier de 30 €/m², un nettoyage quotidien du stand.	<b>5/</b> STAND "TRADITION" : > 18 m² : 250 € 250 € x votre surface de stand ..... (m²) = ..... € ht
<b>NOUVEAU 6/</b> <input type="checkbox"/> <b>STAND "DÉCORATEUR" À PARTIR DE 50 M²</b> (voir fiche) : un conseiller est à votre écoute pour créer avec vous un stand à votre image.	<b>6/</b> STAND "DÉCORATEUR" : à partir de 50 m² € : 320 € 320 € x votre surface de stand ..... (m²) = ..... € ht
<b>7/</b> <input type="checkbox"/> <b>STAND À ÉTAGE</b>	<b>7/</b> STAND À ÉTAGE : supplément de 15% sur la surface au sol ..... = ..... € ht

**INDIQUEZ VOS PRÉFÉRENCES**

Dimensions souhaitées du stand : longueur ..... m x largeur ..... m

Souhaitez-vous utiliser une structure de stand déjà existante ?  oui  non

Voisinage particulier > Proche de .....  
 > Éloigné de .....

Autres commentaires .....

N.B. Vos souhaits seront pris en compte sous réserve des disponibilités.

**VOTRE SECTEUR D'EXPOSITION** (UN SEUL CHOIX POSSIBLE, ne cocher obligatoirement qu'une seule case)

<input type="checkbox"/> Automatismes des bâtiments	<input type="checkbox"/> Energies renouvelables	<input type="checkbox"/> Pompes, robinetterie, canalisations & traitement d'eau
<input type="checkbox"/> Câbles, systèmes de câblage	<input type="checkbox"/> Equipements & opérateurs de réseaux de télécommunication	<input type="checkbox"/> Presse
<input type="checkbox"/> Chauffage & eau chaude sanitaire	<input type="checkbox"/> Facility management, exploitation & maintenance	<input type="checkbox"/> Régulation, Gtb, mesure-contrôle
<input type="checkbox"/> Climatisation & conditionnement d'air	<input type="checkbox"/> Fournisseurs & distributeurs d'énergie	<input type="checkbox"/> Réseaux Vdi
<input type="checkbox"/> Continuité et qualité de l'énergie	<input type="checkbox"/> Froid	<input type="checkbox"/> Sécurité, protection incendie et contrôle d'accès
<input type="checkbox"/> Distribution électrique BT/MT	<input type="checkbox"/> Outillage, fixations & solutions installateurs	<input type="checkbox"/> Ventilation
<input type="checkbox"/> Eclairage & gestion de l'éclairage	<input type="checkbox"/> Organismes professionnels	<input type="checkbox"/> Autre(s) .....

Quels produits voulez-vous exposer ? .....

**NOUVEAUTÉ PACK AFFAIRES**  
 Avec le pack affaires, bénéficiez de l'organisation de rendez-vous sur des cibles spécifiques de vos marchés (maître d'ouvrage/utilisateurs finaux, ou bureaux d'études, ou directeurs techniques ...). Ces décisionnaires sont sélectionnés sur leur projets d'investissement à court terme.

**+ VOTRE CHOIX DE PACK**

8/	PACK STANDARD (obligatoire)	PACK PREMIUM	NOUVEAU : PACK AFFAIRES	
Frais de Dossier	inclus	inclus	inclus	
Badges Exposants	inclus	inclus	inclus	
Inscription au catalogue	inclus	inclus	inclus	
Lecteur de badges	inclus	inclus	inclus	
Invitations*	1000	illimitées	illimitées	
Invitations VIP au prorata de votre surface de stand	5 par 18 m²	7 par 18 m²	10 par 18 m²	
Stickers	500	500	1000	
Nouveaux produits dans le guide des nouveautés presse	inclus	inclus	inclus	
www.interclimaelec.com	3 infos société/produits	6 infos société/produits	9 infos société/produits	
Adresses de visiteurs pré-enregistrés**		1 700	1 700	
Publicité & partenariats		5% de remise	5% de remise	
<b>RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES</b>			<b>RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES</b>	
Tarif	1 270 € ht	2 600 € ht	5 100 € ht	= ..... € ht

\*À partir de 5 000 invitations, les frais d'expédition sont à la charge de l'exposant. \*\*Les conditions de mise à disposition vous seront communiquées pour toute commande.

<b>9/</b> ASSURANCE Obligatoire - Plafond de garantie, 15 000 € (frais de dossier inclus)	=	155 € ht
TOTAL HORS TAXES : 1 + 2 (+ option : 3 ou 4 ou 5 ou 6 + 7) + 8 (standard, premium ou affaires) + 9	=	€ ht
TVA 19,60%	=	€
<b>TOTAL TOUTES TAXES COMPRISES</b>	=	<b>€ TTC</b>

CO-EXPOSANTS : pour devenir co-exposant et bénéficier des prestations du pack standard vous devez vous acquitter de son montant et de l'assurance obligatoire.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 14/27

## ANNEXE 4

Société WIT  
ST LAURENT DU VAR

le, 15 septembre 200X

DE : M. V. MARQUIS  
Directeur commercial

A : M. X  
Assistant commercial

### NOTE DE SERVICE

En date du....., nous avons pris la décision d'être présent au salon ELEC +INTER-CLIMA du 17 au 20 janvier 200X. Vous êtes chargé d'effectuer la réservation d'un stand auprès de l'organisateur.

Il nous semble important que la surface (24 m<sup>2</sup> soit 6m x 4m) de celui-ci soit moquettée, équipé d'un compteur électrique de 3 kW , d'un rail de spots, de cloisons modulaires, de deux enseignes plus un logo puisque nous n'utiliserons pas une structure de stand déjà existante. De plus, n'étant pas à proximité du salon, il est préférable de louer du mobilier et de faire nettoyer le stand chaque jour.

L'emplacement de ce stand est primordial, mais compte tenu de notre budget, on retiendra une surface dans un angle ouvert sur deux allées ; par contre il nous semble intéressant d'être à proximité d'un concurrent direct tel que la société T.A.C. (groupe Schneider).

Enfin, dans le choix des outils de promotion, nous nous limiterons au pack standard.

Bon travail.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 15/27

## ANNEXE 5

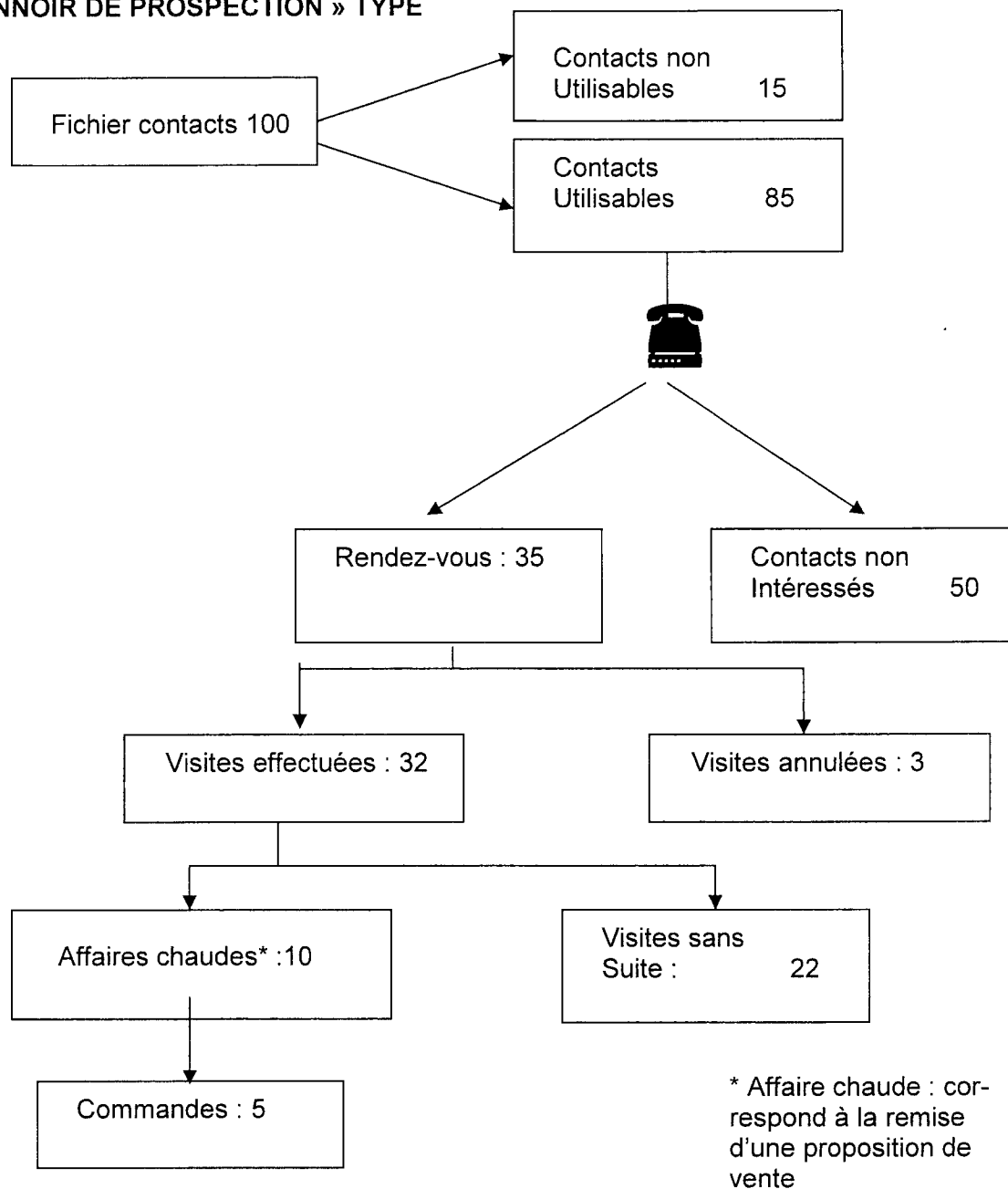
### DONNEES FINANCIERES

Compte tenu des données des années précédentes et pour une durée de 4 jours, le budget prévisionnel peut s'établir comme suit :

Publipostage	Envoi de 400 courriers destinés à des prospects et des clients pour annoncer le salon, courrier accompagné d'une invitation	Coût d'un courrier, envoi compris : 0.76 €
Stand de base	Frais de stand (calculé dans le dossier d'inscription)	
Aménagement du stand	Location de mobilier d'exposition supplémentaire Location de plantes vertes	134 €/jour 20 €/jour
Frais de personnel	3 commerciaux 2 assistants commerciaux  Hébergement (20 nuitées) Location de voitures Billets d'avion	Prime fixe de 152 € par vendeur Prime fixe de 70 € par assistant  48 € la nuitée 308 € 5 billets à 180 €
Frais de réception	Buffet et repas divers	457 €
Documentation	300 plaquettes	1.17 € l'unité

**ANNEXE 6**

**« ENTONNOIR DE PROSPECTION » TYPE**



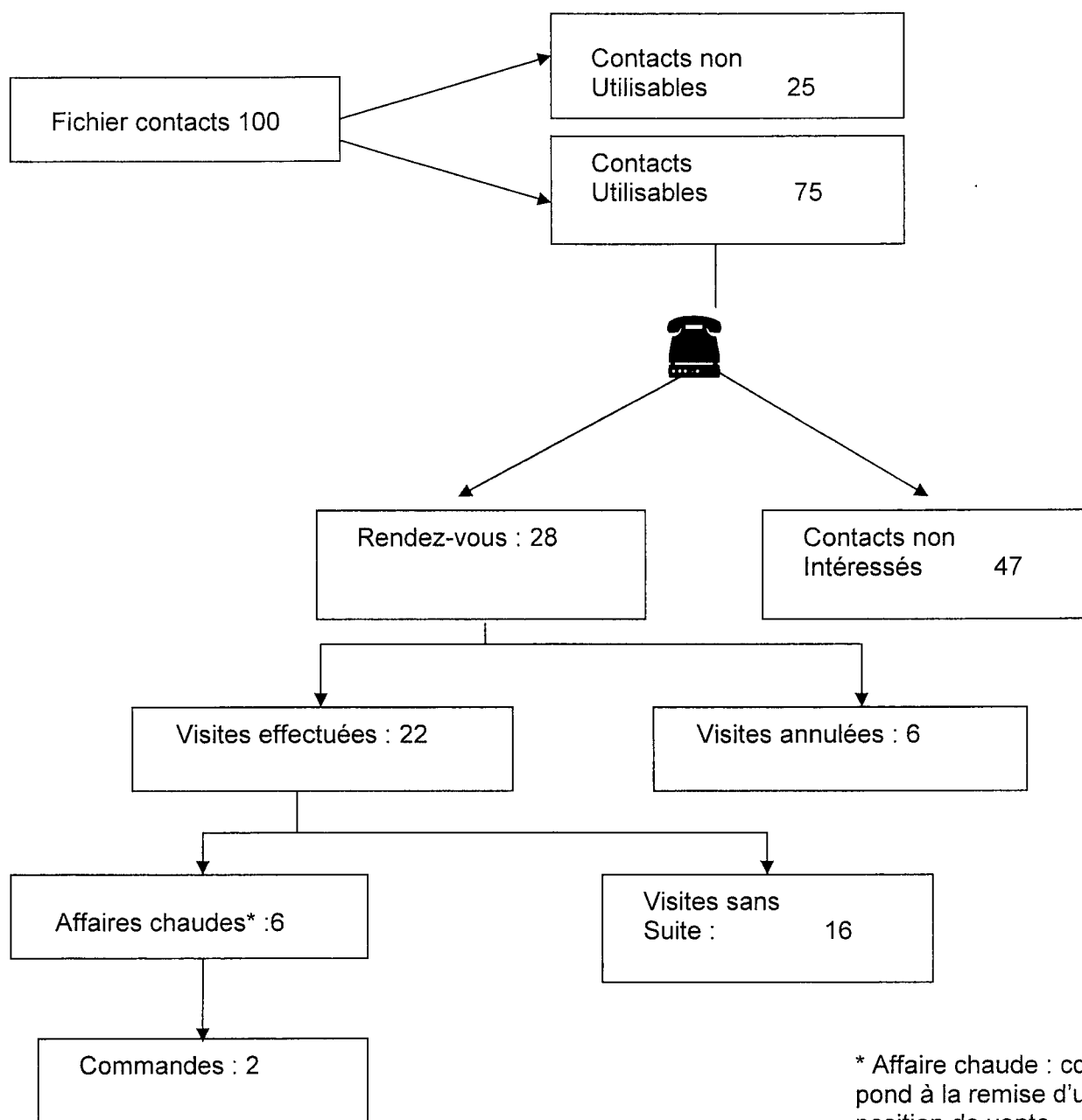
**RATIOS D'ÉVALUATION DE L'ACTIVITÉ DE PROSPECTON**

<b>R1</b> : Ratio de prospection global	Nombre de commandes/ Nombre de contacts utilisables
<b>R2</b> : Ratio de rendement téléphonique	Nombre de rendez-vous/Contacts utilisables
<b>R3</b> : Ratio de productivité des visites	Nombre d'affaires chaudes/Nombre de visites effectuées
<b>R4</b> : Ratio de concrétisation	Nombre de ventes/Nombre d'affaires chaudes



## ANNEXE 7

### « ENTONNOIR DE PROSPECTION » DU TECHNICO-COMMERCIAL

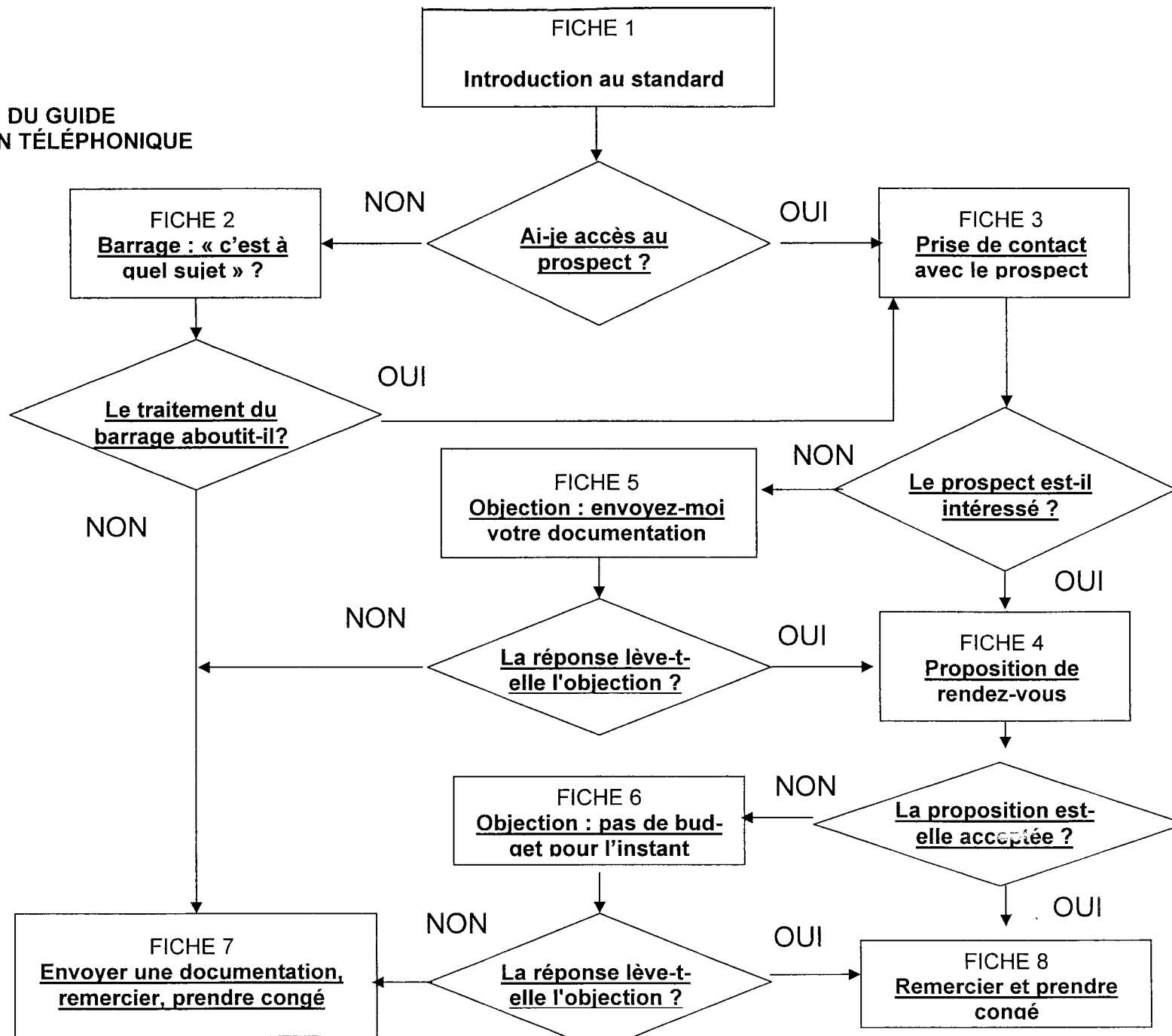


\* Affaire chaude : correspond à la remise d'une proposition de vente

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 18/27

**ANNEXE 8**

**STRUCTURE DU GUIDE  
D'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE**



BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 19/27

**ANNEXE 9**

**À RENDRE AVEC LA COPIE**

FICHE 1

INTRODUCTION AU STANDARD

FICHE 2

BARRAGE : C'EST À QUEL SUJET ?

FICHE 3

PRISE DE CONTACT AVEC LE PROSPECT

FICHE 4

PROPOSITION DE RENDEZ-VOUS

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 20/27

## À RENDRE AVEC LA COPIE

FICHE 5

OBJECTION : ENVOYEZ-MOI UNE DOCUMENTATION

FICHE 6

OBJECTION : PAS DE BUDGET POUR L'INSTANT

FICHE 7

ENVOYER UNE DOCUMENTATION, REMERCIER, PRENDRE CONGÉ

FICHE 8

REMERCIER ET PRENDRE CONGÉ

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 21/27