

L'épreuve vise à évaluer les capacités du candidat à :

- maîtriser les connaissances relatives à :
 - . la politique et/ou la stratégie de l'entreprise hôtelière ;
 - . l'analyse du marché hôtelier ;
 - . la connaissance du consommateur et son comportement ;
 - . l'ensemble des variables mercatiques, prises isolément ou intégrées au plan de marchéage ;
- mobiliser ses connaissances pour exploiter le ou les documents qui lui sont fournis ;
- illustrer ses connaissances par des exemples récents tirés de l'environnement professionnel hôtelier et touristique ;
- communiquer avec la commission d'interrogation.

Le déroulement de l'épreuve ponctuelle comporte les phases suivantes :

- remise au candidat d'un ou plusieurs documents d'actualité et/ou professionnels correspondant au thème d'étude proposé, accompagné de questions d'élargissement et/ou d'approfondissement ;
- exposé sur le thème d'étude (15 minutes maximum) ;
- interrogation.

SUJET n° 2

Thème : Développer ses ventes

À l'aide de vos connaissances théoriques et pratiques, de votre culture mercatique, de vos acquis professionnels et de la documentation jointe, il vous est demandé de présenter un exposé structuré répondant aux travaux à faire ci-dessous. Vous les traiterez dans l'ordre qui vous convient. Les explications de vocabulaire seront, dans la mesure du possible, intégrées à votre exposé.

- Exploitez le document fourni en annexe et présentez-le de façon structurée dans le cadre du thème proposé.
- Quelles sont les actions qu'un hôtelier-restaurateur peut mener pour augmenter son activité ? En période de faible activité, quelles sont les conditions de réussite d'une action de communication ?
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - promotion des ventes,
 - CNIL (Commission Nationale Informatique et Libertés),
 - mercatique relationnelle.

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2014	BTS Hôtellerie - Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	SUJET 2	1/2

ANNEXE SUJET n° 2

Thème : Développer ses ventes

Source : <http://www.novotel.com>

OFFRES SPÉCIALES

AFFAIRES ET RÉUNIONS

FAMILY & NOVOTEL

IDÉES WEEK-END

DÉCOUVREZ NOVOTEL

DÉCOUVREZ SUITE NOVOTEL

PROGRAMME DE FIDÉLITÉ

LANGUES

OFFRE PETIT-DEJEUNER

Petit-déjeuner à 1€

& Points bonus
Le Club Accorhotels en Italie et Grèce
Pour tout séjour du 1er Juillet au 8 Septembre*

réservez dès maintenant

TROUVEZ VOTRE HÔTEL

Destination

Ville / Pays / Code hôtel

SUR UNE CARTE

Date d'arrivée

Date de départ

PRÈS D'UNE ADRESSE

Chambres(s)

Adulte(s)

Enfant(s)

Code préférentiel

N° Carte de fidélité ou d'abonnement

☐ Voyageurs d'affaires avec contrat

Rechercher

Recherche avancée

La garantie du meilleur prix

Actualités

NOVOTEL ABU DHABI GATE

L'ACTUALITÉ DU RÉSEAU

Offres spéciales

En savoir plus

TOUTES LES OFFRES & PROMOTIONS

Promotions

	à partir de
France Novotel Marseille Centre Prado	85€
Suisse Novotel Genève Centre	151€
Pays-Bas Novotel Amsterdam City	99€

Novotel & Vous

☒ Vos réservations

☐ Vos newsletters

Sur votre mobile

Novotel Store

J'aime 61k

YouTube

SESSION 2014	EXAMEN	Durée	30 min
ÉPREUVE	BTS Hôtellerie - Restauration Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière ORAL	SUJET 2	2/2