

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° F2

Thème : mettre en place une action de promotion des 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.
- Précisez les limites d'une action de promotion des ventes. Quelles sont les actions de communication qu'un hôtelier restaurateur peut utiliser pour faire connaître une promotion des ventes ?
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - publi-promotion,
 - marketing direct,
 - GRC (gestion de la relation client).

Session 2016	EXAMEN			Durée	30 min
	BTS Hôtellerie - Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière		Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	SUJET F2		1/2

ANNEXE SUJET n° F2

Thème : mettre en place une action de promotion des ventes
Happy Mama's Day dans les Mama Shelter

Source : e-mailing envoyé par les hôtels Mama Shelter à ses clients - 27 mai 2015

De : Mama Shelter [mailto:mamashelter@euromsg.net]

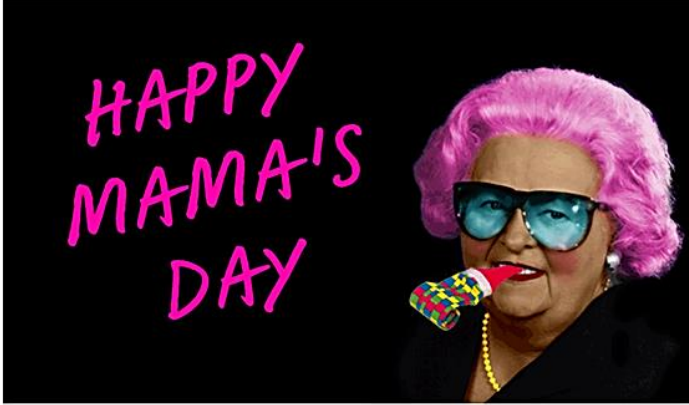
Envoyé : mercredi 27 mai 2015 11:32

À :@.....fr

Objet : Happy Mama's Day

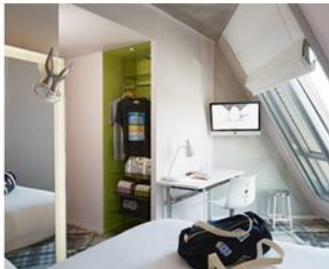
**MAMA
SHELTER**

BORDEAUX | ISTANBUL | LOS ANGELES | LYON | MARSEILLE | PARIS | SHOP | BUSINESS



-20% AVEC LE CODE MAMASDAY*
[GO SHOPPING](#)

DIMANCHE 31 MAI
99€**
1 NUIT EN MAMA LUXE
+ PETITS DÉJEUNERS
POUR 1 OU 2 PERSONNES
[> EN PROFITER](#)



MAMA LOVES TO CONNECT



* Le code promo "mamasday" est valable du mercredi 27 mai 2015 à 11h00 (GMT+1) au vendredi 29 mai 2015 inclus jusqu'à 10h59 (GMT+1) sur tout le catalogue de produits présents sur notre shop en ligne www.mamasheltershop.com dans la limite des stocks disponibles.

** Cette offre est valable pour toute réservation effectuée pour le dimanche 31 mai 2015, uniquement dans les Mama Shelter Bordeaux, Lyon, Marseille et Paris.

L'offre ne peut être cumulée avec d'autres offres spéciales. Valable uniquement sur www.mamashelter.com, sous réserve de disponibilité. Offre en prépaiement, non modifiable, non échangeable, non remboursable et non annulable.

[Cliquez ici](#) pour vous désinscrire ou répondez à cet email avec pour objet « désinscription ».
Conformément à la Loi Informatique et Liberté du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données vous concernant. Si vous souhaitez les modifier, contactez-nous par email sur mamasayshello@mamashelter.com en nous indiquant vos nom, prénom et adresse email.

□

Session 2016	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 F2	2/2