

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° 9

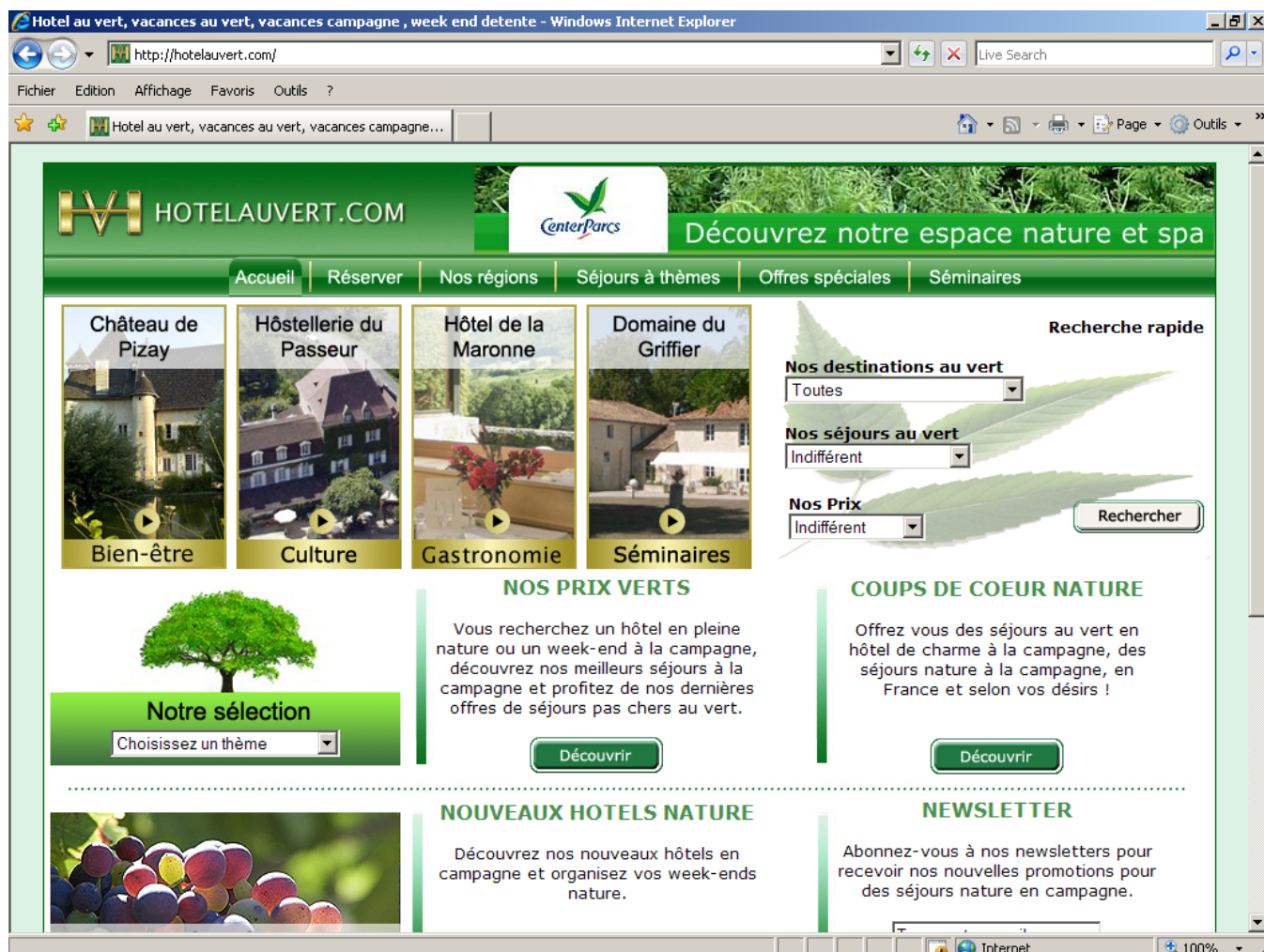
Thème : La commercialisation

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 questions ci-dessous. Votre exposé traitera ces questions 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.
- Expliquez comment peut agir un hôtelier-restaurateur sur la variable distribution pour relancer la fréquentation de son établissement et fidéliser sa clientèle.
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - e-distributeur,
 - produit de niche,
 - mercatique relationnelle.

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2010	BTS Hôtellerie-Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	Sujet 9	1/2

ANNEXE SUJET n° 9
Thème : La commercialisation
Le développement durable avec hotelaouvert.com
Source : L'Hôtellerie Restauration 17 juin 2009



Hôtel Au Vert est un site représentant l'image des hôteliers situés hors zones urbaines, des hôtels en pleine nature. Avec le spécialiste du séjour au vert, partez vous ressourcer lors d'un week-end en hôtel de charme romantique, amusez-vous pendant des vacances en famille en France, reposez-vous avec un week-end détente, dégustez des vins d'exception lors d'un week-end d'œnologie, dégustez des spécialités durant un week-end gastronomique et vivez une féerie pendant un week-end dans un château de France... Choisissez la région de votre choix : hôtel de charme en Alsace, un hôtel de charme en Bourgogne, un hôtel de charme en Bretagne, un hôtel de charme en Provence, un hôtel de charme en Auvergne et dans la région de France de votre choix. Dites-nous ce que vous recherchez, nous vous trouverons les vacances à la campagne parfaites !

hotelaouvert.com veut sensibiliser une clientèle principalement urbaine par des gestes simples sur leurs lieux de vacances pour favoriser un développement durable. hotelaouvert.com donne la possibilité aux hôtels situés en dehors des zones urbaines de se faire connaître à travers ce site de réservation spécialisé dans les séjours verts, un site qui donne la possibilité aux hôtels situés à la campagne de se développer surtout aujourd'hui en temps de crise. hotelaouvert.com veut promouvoir les régions de France et ainsi contribuer à un équilibre des flux touristiques pour le bien-être de tous.

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2010	BTS Hôtellerie-Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	Sujet 9	2/2