

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° 11

Thème : La 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 raisons qui incitent un hôtelier ou un restaurateur à mettre en place des actions de promotion des ventes. Étudiez leur impact sur le comportement du consommateur.
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - prix d'appel,
 - prospection,
 - yield management.

SESSION	EXAMEN	Durée	30 min
2012	BTS Hôtellerie - Restauration Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière ORAL	SUJET 11	1/2

ANNEXE SUJET n° 11

Thème : La promotion des ventes LES PRIX CRAZY

Source : Newsletter Accorhotels.com – 16 Juin 2011

LES PRIX CRAZY

SUR PRÈS DE 1000 HÔTELS ET RESORTS ACCOR DANS LE MONDE

-50% SUR LES CHAMBRES

RÉSERVEZ VITE !

Conditions générales de vente



VOIR TOUTS NOS HÔTELS PARTICIPANTS

06 jours 14:33:57

Vite, bientôt la fin des ventes !

RÉSERVEZ DÈS AUJOURD'HUI !

SEJOUR DU 8 JUILLET 2011 AU 4 SEPTEMBRE 2011

DESTINATION

Ville / Pays / Code Hôtel

OU

PAYS

-- Sélectionnez un pays --

VILLE

-- Sélectionnez une ville --

Date d'arrivée

Date de départ

Chambre(s)

1 ▼

Adulte(s)

1 ▼

Enfant(s)

0 ▼

N° Carte de fidélité

Les membres A|Club gagneront des points pour toute réservation de cette offre dans les hôtels participants au programme A|Club.

OK

A|CLUB

SESSION	EXAMEN	Durée	30 min
2012	BTS Hôtellerie - Restauration Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière ORAL	SUJET 11	2/2