

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

GROUPEMENT 1

LANGUE VIVANTE ETRANGÈRE

SESSION 2004

EPREUVE D'ESPAGNOL

SUJET

Durée : 2 heures

Le sujet est composé de 3 pages numérotées de 1/3 à 3/3.

L'usage du dictionnaire bilingue est autorisé.

Spécialités	Coefficient
ACTION COMMERCIALE	1,5
ASSURANCE	1
PROFESSIONS IMMOBILIERES	1
COMMUNICATION DES ENTREPRISES	1
BANQUE	1

CODE ÉPREUVE :LVE1 ESP	EXAMEN :BTS	SPECIALITÉ : GROUPEMENT 1	
SESSION 2004	SUJET	EPREUVE : ESPAGNOL	
Durée : 2H00	Coefficient différent selon spécialité	N° sujet : 02GBO03	Page : 1 / 3

LA MAGIA DEL MÁRKETING

Como sabe cualquiera que tenga en sus manos la responsabilidad de una empresa, un negocio o un departamento, estos son tiempos duros para vender.

5 Cuando el tirón del consumo flaquea, es hora de agudizar el ingenio, invertir en mejorar aún más el producto y poner a trabajar todos los recursos de la compleja ciencia del márketing.

10 Eso es, precisamente, lo que han hecho en los últimos tres años empresas como Camper, Vodafone-Airtel, Dell Computer, Mango, Fnac, los cinco nombres que lideran el ranking de crecimiento de ventas entre los años 1998 y 2000. Detrás de sus espectaculares datos, que en varios casos superan el cien por cien de crecimiento en tres ejercicios, hay desplegadas otras tantas estrategias de márketing ganadoras, con una capacidad demostrada de atraer a los consumidores frente a las ofertas de la competencia. Y, en la trastienda del diseño de esas estrategias, están los directores de márketing para quienes hemos acuñado el término de Magos de la Ventas.

15 ¿Qué tienen en común estos cinco Magos de las Ventas? Para empezar, todos demuestran una fe ciega en sus productos, y un olfato especial para saber qué busca el comprador cuando demanda un producto o servicio. También necesitan guardar un equilibrio bien calibrado entre lo que sus empresas invierten en márketing y el incremento de ventas conseguido: la cuenta de resultados de sus compañías está, en gran medida, en sus manos.

20 Para conseguir esos objetivos, los expertos en márketing cuentan con herramientas cada vez más sofisticadas: técnicas como la segmentación publicitaria, en busca del mayor impacto posible, o las estrategias para posicionar y cuidar una marca forman parte del día a día de los mejores ejecutivos de márketing.

25 El arte de vender es, cada vez más, la vía más segura hacia el beneficio.

Jaime VELASCO,
Actualidad económica
20 de mayo de 2002

COMPRÉHENSION (10 points)

1- Répondre en espagnol (5 points)

Apoyándose en el texto, diga por qué llama el articulista "Magos de las Ventas" a los directores de márketing de las cinco empresas citadas.

2- Traduire depuis "¿Qué tienen en común" (ligne 15) jusqu'à "en sus manos" (ligne 20) (5 points)

EXPRESSION PERSONNELLE (10 points)

Répondre en langue espagnole

1 - ¿Qué factores pueden explicar que actualmente "son tiempos duros para vender"?
(5 points)

2 - Para usted, ¿cuál podría ser el perfil del ejecutivo ideal? (5 points)