



Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.

Campagne 2010

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES

SESSION 2010

ÉPREUVE DE COMMUNICATION EN LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

GROUPE 7

RUSSE

Durée : 1h30

Coefficient : 1,5

**L'usage du dictionnaire est interdit.
L'usage de la calculatrice est interdit.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

TEXTE

Готовь отпуск весной!

В московских турагентствах началась продажа летних туров. В чём плюсы и минусы такой ранней заботы об отпуске?

«Это европейская традиция, - рассказывает Татьяна Чернова, директор столичного агентства. - Иностранцы планируют где-то за полгода и уже месяца за три до него имеют на руках подтверждённую и оплаченную броню.

Понемногу эта традиция доходит до нас – по оценке турагентов, запросы на раннее бронирование за последние два года выросли в среднем на 10%. Правда, если в Европе от времени бронирования и выкупа путёвок цена фактически не зависит, в московских агентствах ценовая политика следующая: сразу после объявления цен (1-3 месяца до отъезда) стоимость «нормальная», далее – выбор уменьшается, а цены повышаются – в течение 3-10 дней до поездки они максимальны, но выбора у покупателя фактически нет. Многие агентства поощряют (1) ранний выкуп и предлагают клиентам скидку в размере 2-5% от полной стоимости.

Изменились ли предпочтения москвичей, планирующих свой летний отдых? «Не резко, но меняются, - говорит Юрий Садалов, начальник отдела продаж туркомпании. – В этом сезоне мы прогнозируем рост интереса к Хорватии, Черногории и островной Греции – Корфу, Крит и более мелкие острова. В последние годы упал спрос на Испанию, вырос – на Италию, и эта тенденция продолжится». По словам агентов, меняется и подход москвичей к программе отдыха – всё больше и больше покупают не стандартные пакеты, а заказывают агентству индивидуальные туры.

По статье Дарьи Буравчиковой
Аргументы и Факты №14, апрель 2007 г.

(1) поощрять : encourager

TRAVAIL À FAIRE

Répondre **en russe** aux 3 questions suivantes :

1. Что изменилось в системе резервирования в московских турагентствах?
(6 points)
2. Какие новые тенденции отмечают турагенты у покупателей?
(6 points)
3. Как развивается выездной туризм в России?
(8 points)