

KITEX Kereskedelmi Szaknyelvi Vizsga

AUFGABENBLATT

HÖRVERSTEHEN

Willkommen beim Prüfungsteil HÖRVERSTEHEN der KITEX-Sprachprüfung.

- Der Prüfungsteil besteht aus drei Aufgaben.
- Jede Aufgabe beginnt mit den Arbeitsanweisungen, die Sie lesen und hören werden.
- Während des Prüfungsteils dürfen Sie auf dieses Aufgabenblatt schreiben.
- Tragen Sie **Ihre Antworten** mit **blauer Tinte** auf das **Lösungsblatt** ein.
- **Nur Ihre Antworten auf dem Lösungsblatt werden bewertet.**
- **Korrigierte Antworten können nicht akzeptiert werden.**
- Die Benutzung von Wörterbüchern ist nicht gestattet.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg.

Aufgabe 1

- Bei dieser Aufgabe sollen Sie entscheiden, ob die Aussagen richtig oder falsch sind.
 - Nach der Arbeitsanweisung haben Sie eine Minute Zeit, die Aussagen zu lesen.
 - Sie werden den Text zweimal hören, dazwischen gibt es eine Minute Pause.
 - Nach dem zweiten Hören haben Sie 2 Minuten Zeit, die Aufgabe zu beenden und Ihre Lösungen im Lösungsabschnitt 1 auf dem beiliegenden Lösungsblatt anzukreuzen (X).
 - Am Anfang der Aufgabe steht *ein Beispiel (0)*.
-

Sie hören jetzt einen Erfahrungsbericht über Arbeit und Studium in den USA.

ARBEIT UND STUDIUM IN DEN USA

0. *Die USA sind weniger bürokratisch als Deutschland.*
1. Der Chef wird in den USA kritischer gesehen als anderswo.
2. Standards spielen in den USA sogar beim Arzt eine größere Rolle als zu Hause.
3. Der Autor konnte an der Uni mit menschlichem Einfluss gar nichts erreichen.
4. Das amerikanische Lehrsystem hat den Vorteil, dass man nicht die ganze Arbeit auf einmal, am Semesterende, machen muss.
5. Selbst von ihren wenigen Urlaubstagen im Jahr nehmen die Amerikaner sich oft nicht alle frei.
6. Auch ohne Arbeitszeugnis hat man gute Einstellungschancen, wenn die früheren Chefs mit einem zufrieden waren.
7. Ohne langjährige Berufserfahrung und einen guten Abschluss kann man hier keine Karriere machen.

Benutzen Sie bitte das beiliegende Lösungsblatt.

7 Punkte

Aufgabe 2

- Bei dieser Aufgabe sollen Sie die richtige Antwort (A, B, oder C) auswählen.
 - Nach der Arbeitsanweisung haben Sie eine Minute Zeit, die Fragen zu lesen.
 - Sie werden den Text zweimal hören, dazwischen gibt es eine Minute Pause.
 - Nach dem zweiten Hören haben Sie 2 Minuten Zeit, die Aufgabe zu beenden und Ihre Lösungen im Lösungsabschnitt 2 auf dem beiliegenden Lösungsblatt anzukreuzen (X).
 - Am Anfang der Aufgabe steht *ein Beispiel (0)*.
-

Sie hören ein Interview mit einem bekannten Schuldnerberater zum Thema Zahlungsverzug.

WAS TUN, WENN KUNDEN NICHT BEZAHLEN?

0. Wenn Kunden nicht bezahlen, _____
A) verursachen sie garantiert Unternehmenskrisen.
B) kann das zur Krise führen.
C) gehen alle Gläubiger Pleite.
1. Im Interview geht es darum, _____
A) was man tun kann, wenn eine Firma insolvent ist.
B) wie Frank Wiedenhaupt als Schuldnerberater arbeitet.
C) wie man vermeiden kann, dass die Kunden nicht zahlen.
2. Der Bauhandwerker _____
A) musste eine Fassade an einem Hochhaus für 1000 Euro renovieren.
B) hat bei seinen Verwandten einen Kredit aufgenommen.
C) hat die Vorfinanzierung des Auftrags vom Auftraggeber erhalten.
3. Der Kunde des Bauhandwerkers _____
A) hatte Liquiditätsprobleme.
B) führte die Firma des Bauhandwerkers in die Insolvenz.
C) konnte wegen des Standortwechsels nicht zahlen.
4. Informationen über die finanzielle Lage des Partners erhält man _____
A) durch gute Beziehungen zur Bank.
B) offiziell von Banken.
C) von anderen Geschäftspartnern.
5. Wenn die Rechnung kontrolliert wird, sollte man _____
A) auf die Angaben zum Rechnungsaussteller achten.
B) die Richtigkeit der angegebenen Unternehmensform des Auftraggebers überprüfen.
C) sich davon überzeugen, ob man eine Zahlungsfrist von mindestens 14 Tagen angegeben hat.
6. Wiedenhaupt bestätigt, dass _____
A) die erste Mahnung freundlich und nett sein muss, um den Kunden nicht zu verlieren.
B) man die erste Mahnung nach dem persönlichen Telefongespräch schicken sollte.
C) man die erste Zahlungserinnerung wegen des direkten Kontakts per Telefon vornehmen sollte.
7. Kleinunternehmern wird empfohlen, _____
A) Ausfallbürgschaften abzuschließen.
B) für größere Aufträge Kreditversicherungen abzuschließen.
C) sich auf die Vorbeugung zu konzentrieren.

Benutzen Sie bitte das beiliegende Lösungsblatt.

7 Punkte

Aufgabe 3

- Bei dieser Aufgabe sollen Sie auf die Fragen in deutscher Sprache (in max. 6 Wörtern) antworten.
 - Nach der Arbeitsanweisung haben Sie eine Minute Zeit, die Fragen zu lesen.
 - Sie werden den Text zweimal hören, dazwischen gibt es eine Minute Pause.
 - Nach dem zweiten Hören haben Sie 2 Minuten Zeit, die Aufgabe zu beenden und Ihre Antworten in den Lösungsabschnitt 3 auf dem beiliegenden Lösungsblatt einzutragen.
 - Am Anfang der Aufgabe steht *ein Beispiel (0)*.
-

Sie hören jetzt einen Text über Teamarbeit.

TRAUM-TEAM GESUCHT

0. Warum scheint die Gruppe dem einzelnen Kämpfer überlegen zu sein? (Nennen Sie **eine** Information!)
1. Warum sinkt die Motivation bei der Gruppenarbeit oft? (Nennen Sie **zwei** Informationen!)
2. Was muss als Wichtigstes bei der Teamarbeit herauskommen?
3. Wie sollte eine Gruppe zusammengelegt werden?
4. Was für eine Auswirkung haben Konflikte unter der Oberfläche?
5. Warum können Teamleiter die Konflikte oft nicht lösen? (Nennen Sie **eine** Information)
6. Nennen Sie alle drei Rollen, die ein Teamleiter zu spielen hat.
7. Unter welcher Bedingung sollen herausragende Leistungen extra honoriert werden? (Nennen Sie **eine** Information!)

Benutzen Sie bitte das beiliegende Lösungsblatt.

7 Punkte

**KITEX Kereskedelmi Szaknyelvi Vizsga
LÖSUNGSBLATT
HÖRVERSTEHEN**

Lösungsabschnitt 1: ARBEIT UND STUDIUM IN DEN USA

	0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
RICHTIG								
FALSCH	X							

Punkte:

	7
--	---

Lösungsabschnitt 2: WAS TUN, WENN KUNDEN NICHT BEZAHLEN?

	0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
A								
B	X							
C								

Punkte:

	7
--	---

Lösungsabschnitt 3: TRAUM-TEAM GESUCHT

0. *Sie reagiert flexibler (auf Kundenbedürfnisse)/Mitarbeiter lernen voneinander.*

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

Punkte:

	7
--	---

KITEX Kereskedelmi Szaknyelvi Vizsga

HÖRVERSTEHEN

TRANSKRIPT DER HÖRTEXTE

HÖRVERSTEHEN 1

Sie hören jetzt einen Erfahrungsbericht über Arbeit und Studium in den USA.

ARBEIT UND STUDIUM IN DEN USA

Es ist nicht mehr so einfach als Ausländer in die USA zu gelangen, wie es einmal war. Auch nicht, wenn es nur „zum Studieren“ ist. Es ist aber zum Glück auch nicht unmöglich, wenn auch die ganze Bürokratie zweier Länder auf einen herein brechen. Wer schon dachte, Deutschland sei bürokratisch und umständlich, der wird in den USA wahrscheinlich Angst bekommen, in der Papierflut zu ertrinken.

Und die Papierflut kostet auch noch Geld, erstaunlich viel Geld. Hat man dann aber die ganze Bürokratie bewältigt, dann kann es losgehen. Aber damit fangen die kulturellen Unterschiede erst richtig an.

Immer wieder fällt mir ein Begriff auf, der sich hier kulturell anders definiert: Leistung. „Ich habe viel geleistet“ wird hier in den USA gleichgesetzt mit. „Ich habe alles so gemacht wie der Chef gesagt hat“. Kritisches Hinterfragen wird hier in den USA nicht so gerne gesehen.

Von einem Standard abzuweichen, das erfordert Überzeugungsgeschick. Selbst beim Arzt, wenn ich nur nach einer Begründung für eine Behandlung verlange, wird mir zumeist die Antwort gegeben „Aber das ist doch nur zu Ihrem Besten“, ohne dass die Frage eigentlich beantwortet ist.

Amerikaner lieben es einfach und ohne Interpretationsspielraum. Gerade im Studium. Deshalb ist das Prüfungsverfahren leicht anders als in Deutschland. Als Student fiel mir die neue Form der Klausuren schwerer als ich dachte. Multiple Choice soll den Interpretationsspielraum klein halten und eine besonders gerechte Benotung erwirken.

Versagt habe ich nur einmal. Beim Übertragen meiner ABC-Antworten auf das Lösungsblatt, das dann maschinell gelesen wird. Ich bin um eine Zeile verrutscht und habe somit 70 % meiner Antworten falsch gekennzeichnet. Durchgefallen! Aber ich habe den netten Professor davon überzeugen können, dass meine einzige Dummheit war, die Kreuzchen nicht richtig vom Aufgabenblatt zu übertragen. Es geht eben doch nichts über den menschlichen Einfluss beim Benoten. Zum Glück gab es dann doch den einen oder anderen Professor, der sich lieber an Essay-Klausuren versucht hat. Und es gibt sogar Hochschulen hier in den USA, die von den MC-Prüfmethoden nicht viel halten und Essays bevorzugen. Ein Lehrsystem, wie ich es nur von der Schule her kannte. Dadurch ist das Arbeitspensum allerdings über das gesamte Semester verteilt und akkumuliert nicht wie ich es in Deutschland erlebt habe in einer Stressperiode zum Ende des Semesters. Keine durchgelernten Nächte kurz vor der Klausur. Und es gibt auch nicht nur eine Klausur pro Semester, sondern normalerweise zwei.

Aber all diese Auffälligkeiten beim Studieren sind relativ nichtig bei der Betrachtung der Unterschiede im Job. Zehn Tage Urlaub pro Jahr, zwei Wochen Kündigungsfrist selbst in Management-Positionen, das ist Standard. Und besonders erstaunlich ist, dass es viele Amerikaner gar nicht schaffen, ihren Jahresurlaub aufzubreuchen und nur wenig neidvoll auf die Europäer, insbesondere die Franzosen und Deutschen, gucken, die mit ihren sechs Wochen Jahresurlaub eher faul erscheinen.

Wodurch zeichnet sich die amerikanische Arbeitswelt sonst noch aus? Wer zum Beispiel seinen Job plötzlich unerträglich findet, der kann einfach von heute auf morgen kündigen und damit zumeist einfach die Firma verlassen, ohne die noch verbleibenden zwei Wochen absitzen zu müssen. Allerdings nur, wenn einem der eigene Ruf in der Arbeitswelt egal ist. Arbeitszeugnisse sind hier in der deutschen Form nicht bekannt. Aussagen über die Leistungsfähigkeit eines Arbeitnehmers erhält ein neuer potentieller Arbeitgeber grundsätzlich über einen Anruf bei einem oder mehreren vorigen Chefs. Meistens wird in einer Bewerbung nach drei Referenzkontakten gefragt.

Was macht das Arbeiten in den USA attraktiv? Leistung wird gewürdigt. Berufserfahrung und selbst Ausbildungsabschluss haben eine geringere Priorität als in Deutschland und somit ist eine Karriere schon in jungen Jahren möglich. Als Deutsche in dieser Welt zu funktionieren ist recht einfach. Amerikaner machen nämlich nichts falsch, nur anders. Und alles ist super, wundervoll oder fantastisch.

Wichtig ist, sich keine Illusionen zu machen, das Arbeitsland der Träume vor sich zu haben.

HÖRVERSTEHEN 2

Sie hören ein Interview mit einem bekannten Schuldnerberater zum Thema Zahlungsverzug.

WAS TUN, WENN KUNDEN NICHT BEZAHLEN?

Der Kunde zahlt nicht. Die Kosten im eigenen Unternehmen laufen dabei aber munter weiter.

Dieses Zusammentreffen führt viele betroffene Gläubiger in die Krise, nicht selten auch in die Insolvenz. Was man bei Zahlungsausfällen tun und wie man sie verhindern kann, erfahren Sie im folgenden Interview mit Frank Wiedenhaupt von der Schuldnerberatung in Berlin Neukölln.

Herr Wiedenhaupt, wie groß ist nach Ihrer Erfahrung das Problem und das unternehmerische Risiko, dass Kunden ihre Rechnungen nicht bezahlen?

Wiedenhaupt: Ich würde mal sagen, dass das Nicht-Zahlen von Kundenrechnungen das Hauptproblem meiner Klienten ist. Es ist der Hauptgrund, warum Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten kommen und manchmal auch die Insolvenz nicht ausbleibt.

Hätten Sie dafür mal ein Beispiel?

Wiedenhaupt: Ich erinnere mich an einen Bauhandwerker, der in einem Nischenbereich gearbeitet hat, das waren so 1.000-oder 2.000 Euro-Aufträge. Auf einmal kam man zu ihm und bot ihm einen 50.000-Euro-Auftrag an: Er sollte bei irgendeinem Hochhaus die Fassade machen. Mein Klient versuchte, in seiner Verwandtschaft die Vorfinanzierung zusammenzuleihen, weil der Auftraggeber nicht bereit war, diese selber in irgendeiner Form zur Verfügung zu stellen. Er überzog seinen Dispositionskredit. Dann passierte leider das, was zu erwarten war: Der Kunde zahlte nicht. Geschäftsführer wechselten, Adresse wechselte. Und auf einmal gab es Riesenprobleme, nicht nur, dass die Vorfinanzierung in irgendeiner Weise zurückgeführt werden musste. Auch die eingeplante Liquidität fehlte und das war dann das Ende des Unternehmens.

Wie und wo kann man solche Reinfälle verhindern?

Wiedenhaupt: Die Arbeit liegt im Vorfeld. Das Erste ist: Man muss sich überhaupt mal mit dem Unternehmen beschäftigen oder mit dem Auftraggeber.

Im Gewerbe und im Handelsregister erfahre ich überhaupt erst mal: Wer ist denn mein Verhandlungspartner? Gerade im Handelsregister sieht man auch, wie dort Geschäftsführer oder Gesellschafter gewechselt haben. Interessanter ist sicherlich dann, was Bonitätsabfragen angeht, die Bankauskunft. Dort erhält man relativ gut über informelle Wege der Banken Informationen darüber, wieso der Kontoablauf des Vertragspartners ist.

Rücken die Banken solche Informationen denn so ohne Weiteres raus?

Wiedenhaupt: So rücken die Banken das nicht raus. Aber in der Regel hat man ja eine Beziehung zu seiner kontoführenden Stelle. Und auch der Bearbeiter dort, dem liegt ja daran, dass die Geschäftsverbindung möglichst lange hält. Und so kriegt man schon hier über den Bankenweg Informationen heraus.

Der Kunde zahlt nicht. Was dann?

Wiedenhaupt: Zuerst noch einmal die Rechnung überprüfen: Hat man die überhaupt richtig gestellt? Erfahrungsgemäß wird immer der Empfänger falsch dargestellt. Wichtig ist auch, die Rechtsform des Adressaten richtig zu formulieren. Natürlich muss in der Rechnung das Datum drinstehen, es muss die Mehrwertsteuer richtig ausgewiesen sein. Es empfiehlt sich auch, eine Zahlungsfrist anzugeben. 14 Tage sollten eigentlich reichen.

OK. Angenommen, die Rechnung war in Ordnung. Was sollte man dann tun?

Wiedenhaupt: Das Sinnvollste ist, wenn ein Zahlungsziel überschritten ist, eine Zahlungserinnerung an den Kunden zu schicken. Eine nette, freundliche, mit dem Hinweis, dass doch eigentlich die Forderung fällig wäre. Vielleicht ist sie nur vergessen worden und man setzt noch mal eine Frist, bis zu der diese Zahlung zu leisten ist. Möglichst freundlich, weil man ja mit diesem Kunden möglicherweise noch weitere Aufträge ausführen will.

Der Kunde reagiert aber nicht auf die Zahlungserinnerung? Was wäre dann der nächste Schritt?

Wiedenhaupt: Empfehlenswert ist dann, mal in dem Unternehmen anzurufen.

Der direkte Kontakt ist immer der bessere. Möglichst sollte man das vielleicht noch begleiten mit der ersten offiziellen Mahnung, wo dann schon ein bisschen härter formuliert wird, dass man doch nun sein Geld will. Und wichtig ist bei all diesen Zahlungserinnerungen und Mahnungen, das, was man will, auch genau zu beschreiben.

Man kann sich ja gegen Zahlungsausfälle versichern. Ist das für Gründer oder Kleinunternehmer überhaupt sinnvoll?

Wiedenhaupt: Präventiv sollte man natürlich überlegen, ob man für größere Aufträge so genannte Kreditversicherungen oder Ausfallbürgschaften abschließt. Diese Absicherungen sind natürlich nicht kostenlos. Für kleine Unternehmen ist das eher nichts, weil diese Kreditversicherungen und Bürgschaften relativ viel Geld kosten. Besser ist, dort auf Prävention, auf Information zu setzen und vorher selbst die Bonität des Vertragspartners zu überprüfen.

HÖRVERSTEHEN 3

Sie hören jetzt einen Text über Teamarbeit.

TRAUM-TEAM GESUCHT

In einer immer komplexer werdenden Arbeitswelt scheint die Gruppe dem Einzelnen überlegen: Sie reagiert flexibler auf Kundenbedürfnisse, lässt die Mitarbeiter voneinander lernen und sorgt für mehr Spaß bei der Arbeit. Echte Dream-Teams aber sind selten.

In der Praxis sinkt die Motivation häufig während der Gruppenarbeit, Mitglieder strengen sich weniger an. Sei es aus reiner Bequemlichkeit oder weil Mitglieder glauben, dass es auf ihren Beitrag nicht ankommt.

Nur Mittel nie Zweck. Der Schweizer Management-Berater Fredmund Malik kritisiert seit Jahren die unreflektierte Heroisierung der Teamarbeit. „Das vorrangige Ziel ist die Leistung“, fordert auch Mc Kinsey-Berater und Buchautor Jon R. Katzenbach. Das Team bleibe immer Mittel, nicht Zweck. Es funktioniere nicht, eine Abteilung einfach „Team“ zu nennen, die Hierarchie aber beizubehalten.

Aber auch viel Eigenverantwortung ist gefragt. Um dem Faulenzen entgegenzuwirken, müssen sich die Mitglieder über ihren Beitrag im Klaren sein. Das fordert bereits Umsicht bei der Zusammenstellung. Als ideale Gruppengröße gelten fünf bis sieben Personen. Viele Personalexperten achten zudem darauf, verschiedene Rollen zu besetzen.

Zeit einräumen. Dabei sind Teams selten sofort produktiv. „Je unterschiedlicher die Kompetenzen, desto größer das Konfliktpotential“, warnt Norbert Schmidt, Teamentwicklungscoach aus Paderborn.

Zusammenhalt und Vertrauen müssen erst aufgebaut werden. Und das braucht seine Zeit. Zu diesem Konstituierungsprozess gehören zwingend auch Auseinandersetzungen und Rollenkämpfe. Verhindert der Teamleiter solche Konflikte, treten sie später unter der Oberfläche auf und behindern ein produktives Arbeiten erst recht.

Der Teamleiter muss deshalb dafür sorgen, dass Erwartungen und Enttäuschungen zur Sprache kommen. „Die meisten Führungskräfte orientieren sich aber allein an Sachzielen“, weiß Trainer Schmidt. Manchen fehle die Sensibilität, zwischenmenschliche Störungen zu erkennen. Anderen mangelt es an Mut, darüber zu reden. Dabei sind offen ausgetragene Kontroversen häufig fruchtbar, weil sie wichtige Informationen liefern.

Keine Gleichmacherei. Die Rolle des Teamleiters – ob Moderator, Koordinator oder Konfliktmanager – kann je nach Bedarf wechseln. Seine zentrale Aufgabe bleibt die Kommunikation. Durch regelmäßige Rückmeldung muss er die Mitglieder über den Status quo unterrichten und den Beitrag jedes Einzelnen sichtbar machen. Herausragende Leistungen können dabei durchaus finanziell honoriert werden. „Entscheidend ist, dass es für alle transparent ist und auf einem Konsens beruht“, sagt Motivationspsychologin Hertel. Auch wenn Teamarbeit nicht automatisch die bessere Organisationsform darstellt: Unbestritten ist, dass heute nahezu jeder in der Lage sein muss – von Zeit zu Zeit –, mit anderen zusammenzuarbeiten.

KITEX Kereskedelmi Szaknyelvi Vizsga
**SCHLÜSSEL
HÖRVERSTEHEN**
Lösungsabschnitt 1: ARBEIT UND STUDIUM IN DEN USA

	0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
RICHTIG			X		X	X	X	
FALSCH	X	X		X				X

7 Punkte

Lösungsabschnitt 2: WAS TUN, WENN KUNDEN NICHT BEZAHLEN?

	0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
A					X			
B	X		X	X		X	X	
C		X						X

7 Punkte

Lösungsabschnitt 3: TRAUM-TEAM GESUCHT

Jó a válasz, ha tartalmilag helyes (a vizsgázó megértette a szöveg vonatkozó részét), és a kérdésre válaszol.

Nyelvtani és helyesírási hibákért nem vonunk le pontot, ha a válasz érthető és egyértelmű.

0. *Sie reagiert flexibler (auf Kundenbedürfnisse)/Mitarbeiter lernen voneinander.*
1. Manche sind bequem/denken, ihr Beitrag ist unwichtig/darauf kommt es nicht an/
Starke Leute fühlen sich ausgebeutet.
2. (nach) Leistung.
3. 5-7 Mitglieder/verschiedene Rollen besetzen (können).
4. Sie behindern produktives Arbeiten.
5. Sie orientieren sich an Sachzielen/Manchen fehlt die Sensibilität/Es fehlt an Mut.
6. Moderator, Koordinator, Konfliktmanager.
7. Es ist transparent/Es beruht auf einem Konsens.

Rossz a válasz, ha tartalmilag részben vagy teljesen helytelen és/vagy hiányos és/vagy nem a kérdésre válaszol, vagy a helyes válasz mellett irreleváns dolgot is tartalmaz. Részben jó válasz esetén NEM adható fél pont.

7 Punkte

Beszédkésztség

Bevezető beszélgetés (nem értékelt rész)

Guten Morgen!/Tag! Nehmen Sie bitte Platz! Mein Name ist _____. Mein/e Kollege/Kollegin, ... wird uns nur zuhören. Wie heißen Sie bitte?

Kann ich Ihren Personalausweis sehen?

Danke.

Würden Sie bitte hier neben Ihrem Namen unterschreiben?

Danke.

Bitte lesen Sie, ob alle Angaben stimmen. Wenn nicht, korrigieren Sie, was nicht stimmt und dann unterschreiben Sie hier in der Mitte.

Vielen Dank.

Haben Sie lange gewartet?/ Hatten Sie eine lange Anfahrt?/ Wie geht es Ihnen?/Stellen Sie sich mit einigen Worten vor!

A vizsgát innen kezdve értékeljük.

1. Irányított párbeszéd (5-6 perc)

Gut, fangen wir an. Zuerst stelle ich Ihnen einige Fragen. Wenn Sie mich nicht verstehen können, kann ich die Frage(n) einmal wiederholen.

A vizsgázó kb. 5 percen át a vizsgáztató kérdéseire válaszol, gondolkodási idő nélkül. A kérdések száma függ a válaszok hosszúságától, de legalább 4 kérdés legyen, legalább 3 témakört érintve.

Manche Paare entscheiden sich für Familiengründung ohne Trauschein. Was motiviert sie und was meinen Sie darüber?

Ja, klar. Danke. Sprechen wir über etwas anderes!

Heutzutage suchen viele Jugendliche Arbeitsmöglichkeiten im Ausland. Was meinen Sie, warum?

Wollen wir auf ein anderes Thema übergehen?

Warum werden die Extremsportarten immer populärer? Welche Altersgruppen bevorzugen diese Sportarten? Wie stehen Sie zu den Extremsportarten?

O.K.

Was meinen Sie: Wie wird der Lebensstil der Menschen durch das Internet beeinflusst?

Danke.

So, dann können wir zur zweiten Aufgabe übergehen.

2. Szituációs párbeszéd (kb. 7-8 perc)

**Sie spielen jetzt eine Situation mit mir. Ziehen Sie bitte zwei Situationskarten!
Lesen Sie die Titel und entscheiden Sie sich für eine Situation, die Sie durchspielen möchten.**

A vizsgázó választ.

Welche Nummer hat die Karte?

In Ordnung. Hier haben Sie Ihre Situation. Sie haben eine Minute zum Lesen und zum Nachdenken.

A vizsgázó kb. egy percre készülhet.

Ist es klar, was Ihre Aufgabe ist?

Sind Sie fertig?

Gut. Wir haben etwa 7 Minuten. Versuchen Sie auf alle Punkte einzugehen, lassen Sie sich aber nicht stören, wenn ich Sie unterbreche. Beginnen wir.

75. VORRATSENKUNG

Kandidatenkarte

Sie sind

Verkaufsdirektor/in einer Handelsfirma.

Der Prüfer/die Prüferin ist

Besitzer/in derselben Firma.

Sie arbeiten bei einer Firma, die Sportbekleidung und -ausrüstungen herstellt. Ihre Firma möchte ihr Lager räumen, weil Sie die Produktstruktur neu gestalten. Sie besprechen die Einzelheiten mit dem Besitzer der Firma.

- Schildern Sie den Lagervorrat.
- Schlagen Sie eine zur neuen Produktpalette passende Preispolitik vor und begründen Sie Ihren Vorschlag.
- Schlagen Sie eine zur neuen Produktpalette passende Werbemethoden vor und vergleichen Sie sie miteinander.
- Besprechen Sie die Aufgaben des Personals, das für diese Arbeit zuständig ist.
- Überzeugen Sie den Besitzer, den restlichen Vorrat karitativen Organisationen zu spenden.

Sie beginnen das Gespräch.

So, und jetzt sind wir bei der dritten Aufgabe.

3. Leíró szövegalkotás (kb. 7-8 perc)

Ziehen Sie bitte zwei Blätter mit Foto(s). Sie müssen selbstständig und aus fachlichem Aspekt beschreiben, was Sie sehen. Ziehen Sie bitte zwei Blätter. Sehen Sie sich beide an und wählen Sie das Blatt aus, über welches Sie sprechen möchten.

A vizsgázó választ.

Welche Nummer hat das Blatt, welches Sie sich ausgewählt haben?

In Ordnung. Sie haben eine halbe Minute zum Nachdenken.

A vizsgázó kb. fél percig készülhet.

Gut, beginnen wir.

(A vizsgázó önállóan beszél a képről, a vizsgáztató figyel és nem szól közbe.)

LAGERHALLEN

K/90



(Miután a vizsgázó befejezte az önálló témakifejtést, a vizsgáztató legalább 1, legfeljebb 5 kérdést tesz fel a képpel, illetve a témával kapcsolatban. A kérdések száma attól függ, hogy miről nem beszélt még a vizsgázó, illetve mennyi idő áll még rendelkezésre.)

Beschreiben Sie die Rolle solcher Geschäfte im Handel von heute!

Inwiefern unterscheidet sich diese Verkaufsform von anderen Handelsformen?

Wer bildet den Kundenkreis dieser Geschäfte und wodurch wird ihr Kaufverhalten charakterisiert?

Das wars, danke./ Die Prüfung ist für Sie beendet.

Vielen Dank. Auf Wiedersehen.

KITEX/KER/NÉ/FELSŐ/MODELL/SZÓBELI