

**EGYNYELVŰ
MINTAFELADATSOR**

**GAZDASÁGI
NÉMET**

B1
ALAPFOK

2016

KIADJA: BME NYELVVIZSGAKÖZPONT

WWW.BMENYELVVIZSGA.BME.HU

Tartalomjegyzék

| | |
|---|----|
| Előszó..... | 2 |
| A gazdasági egynyelvű vizsga felépítése B2 (középfok) | 3 |
| Themenliste | 5 |
| Mündliche Prüfung..... | 8 |
| Hörverstehen | 15 |
| Sprachbausteine..... | 19 |
| Leseverstehen | 21 |
| Schriftlicher Ausdruck..... | 27 |
| Lösungsblätter | 30 |
| Schlüssel | 37 |
| Transkriptionen..... | 42 |

Előszó

A BME gazdasági nyelvvizsgarendszerének mintafeladatsorát tartod kezében. A kötetben mind a szóbeli mind pedig az írásbeli részvizsga összes megoldandó feladattípusából találsz mintát, amelyek segítségével pontos képet kaphatsz arról, hogy a vizsgán milyen feladatok várnak Rád.

A kötet első része táblázatos formában mutatja be a vizsga felépítését, az azzal kapcsolatos legfontosabb tudnivalókat és közli a szóbeli feladatok témaköreit. Ezt követően egy teljes beszédkésztség feladatsor következik, amit a beszédértés, a nyelvismeret, az olvasáskészség és az íráskészség feladatok követnek. A kötet végén közöljük a beszédértés, a nyelvismeret, és az olvasáskészség feladatok megoldásait, valamint a beszédértés feladatokhoz tartozó hanganyagok írott változatát. A feladatok mellett a válaszlapok is a kiadvány részét képezik.

A beszédértés feladatokhoz tartozó hanganyag kétféleképpen tölthető le az internetről:

1. Az alábbi linkről:

<http://bit.ly/2GQ1Pgp>

2. Az alábbi QR kódról:



A felkészüléshez kitartást, a vizsgához pedig sok sikert kívánunk.

BME Nyelvvizsgaközpont

Budapest, 2016. szeptember 30.

A gazdasági egynyelvű vizsga felépítése B1 (alapfok)

| B1 | Mért képesség | Feladattípus, szövegtípus | Itemek száma | Pontszám feladatonként | Pontszám képességenként | Teljesítési minimum 40% | A vizsga sikeres 60%-tól | Szótár | Idő |
|---------------------|----------------------|--|-----------------------|---------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|--------|---------------|
| Szóbeli részvizsga | Beszéd- képesség | személyes szakmai jellegű beszélgetés | 5-6 kérdés | 40 pont | 40 pont | 16 pont | 48 pont | nem | 10-12 perc |
| | | szerepjáték | két szituáció | | | | | | |
| | Beszéd- értés | jegyzetkészítés | 10 item | 20 pont | 40 pont | 16 pont | | | 20-25 perc |
| | | igaz-hamis | 10 item | 20 pont | | | | | |
| Írásbeli részvizsga | Írás- képesség | memo írása | 4-5 szempont | 20 pont | 40 pont | 16 pont | 57 pont | igen | 110 perc |
| | Olvasás- képesség | kérdés-válasz / jegyzetkészítés | 10 item | 20 pont | 40 pont | 16 pont | | | |
| | | igaz-hamis | 10 item | 20 pont | | | | | |
| | Nyelv- ismeret | szöveg kiegészítése menüből | 15 item (20 opció) | 15 pont | 15 pont | - | | | |

A vizsga során mindig a
kérdésekre válaszolj,
igyekezz világosan és
természetes módon beszélni.
Ha valamit nem értesz,
nyugodtan kérdezz vissza,
de ezt idegen nyelven tedd!



Themenliste

1. **Arbeitsmarkt**
2. **Bankwesen**
3. **Umweltökonomie**
4. **Wirtschaftspolitik**
5. **Rechtsformen von Unternehmen**
6. **Börse**
7. **Internationale Handels- und Finanzorganisationen**
8. **Marketing**
9. **Finanzwesen**
10. **Unternehmensführung und Unternehmensorganisation**
11. **Wirtschaftsfragen der Europäischen Union**
12. **Aktuelle Fragen der ungarischen Wirtschaft**
13. **Wirtschaftliche Fragen der deutschsprachigen Länder**
14. **Handel**
15. **E-Business**

Mündliche Prüfung

TEIL 1

Führen Sie ein Gespräch mit Ihrem Gesprächspartner über sich selbst, bzw. über Ihre persönliche berufliche Laufbahn.

Mögliche Fragen des Prüfers an Schüler und Studenten

1. Wo studieren Sie? In welchem Semester / Studienjahr?
2. Was hätten Sie in dieser Ausbildung gerne anders?
3. Was tun Sie, um sich über die Aktualitäten in Ihrem Fachgebiet der Wirtschaftswissenschaften zu informieren?
4. Wie können Sie in Zukunft Ihre Fremdsprachenkenntnisse erweitern?
5. Welche Berufserfahrungen haben Sie?
6. Wo möchten Sie nach dem Studium arbeiten, in Ungarn oder im Ausland?

* * *

Mögliche Fragen des Prüfers an Berufstätige

1. Wo und was haben Sie studiert? Warum haben Sie sich für diese Fachrichtung entschieden?
2. Nennen Sie einige Beispiele, wo Sie Ihre Fremdsprachenkenntnisse schon gebraucht haben.
3. Wo arbeiten Sie? Was ist das Profil Ihrer Firma?
4. Wie sieht Ihr beruflicher Tagesablauf aus?
5. Haben Sie schon einmal im Ausland gearbeitet? Was profitierten Sie davon?
6. Möchten Sie später einmal Ihr eigener Chef werden, das heißt, eine eigene Firma gründen?

TEIL 2A

Kandidatenblatt

Lesen Sie die folgenden Situationen und reagieren Sie in diesen Situationen.

Sie haben eine wichtige Besprechung bei Ihrer Partnerfirma mit Herrn Vogelweide. Sie werden sich aber verspäten, deshalb rufen Sie beim Sekretariat an.

- Stellen Sie sich vor.
- Termin der Besprechung, Besprechung mit wem
- Dauer der Verspätung
- Bitte um Entschuldigung
- Grund der Verspätung

Der Gesprächspartner beginnt das Gespräch.

TEIL 2A

Prüferblatt

Kandidat:

Sie haben eine wichtige Besprechung bei Ihrer Partnerfirma mit Herrn Vogelweide. Sie werden sich aber verspäten, deshalb rufen Sie beim Sekretariat an.

- Stellen Sie sich vor.
- Termin der Besprechung, Besprechung mit wem
- Dauer der Verspätung
- Bitte um Entschuldigung
- Grund der Verspätung

Prüfer:

Sie beginnen das Gespräch.

- Wer spricht, warum, wen sucht er/sie?
- Vereinbarter Termin?
- Wann kommt er/sie voraussichtlich an?
- Sie werden Herrn Vogelweide benachrichtigen.

TEIL 2B

Kandidatenblatt

Lesen Sie die folgenden Situationen und reagieren Sie in diesen Situationen.

Sie arbeiten am Messestand Ihrer Firma auf der Messe in Hannover. Sie geben den Interessenten Auskunft. Ein Besucher kommt und sucht nach Ihrem Chef, Herrn Eschenbach.

- Fragen Sie, wer der Besucher ist.
- Grund des Besuchs
- Herr Eschenbach ist nicht zu erreichen. Wo ist er und wann kommt er zurück.
- Lassen Sie den Besucher Platz nehmen und bieten Sie ihm Kaffee oder ein Erfrischungsgetränk an.
- Ob Sie nicht behilflich sein könnten?

TEIL 2B

Prüferblatt

Kandidat:

Sie arbeiten am Messestand Ihrer Firma auf der Messe in Hannover. Sie geben den Interessenten Auskunft. Ein Besucher kommt und sucht nach Ihrem Chef, Herrn Eschenbach.

- Fragen Sie, wer der Besucher ist.
- Grund des Besuchs
- Herr Eschenbach ist nicht zu erreichen. Wo ist er und wann kommt er zurück.
- Lassen Sie den Besucher Platz nehmen und bieten Sie ihm Kaffee oder ein Erfrischungsgetränk an.
- Ob Sie nicht behilflich sein könnten?

Prüfer:

- Sie sind Vertriebsmanager/In einer deutschen Firma
- Sie interessieren sich für die ausgestellten Produkte und möchten mehr Informationen.
- Wann kommt der Chef zurück? Wenn er in kurzer Zeit zurück ist, sind Sie bereit zu warten.
- Lehnen Sie den Kaffee oder Getränke ab.

Lehnen Sie die angebotene Hilfe höflich ab. Sie möchten lieber mit dem Chef sprechen.

Az első meghallgatás előtt
nagyon alaposan ismerkedj
meg a feladattal és próbálj
következtetni az elhangzó
szöveg tartalmára!



Hörverstehen

Im Folgenden hören Sie einen Text. Lesen Sie zuerst die Aufgaben. Dafür haben Sie eine Minute Zeit. Dann hören Sie gut zu und notieren Sie die wichtigen Informationen. Sie hören den Text zweimal. Übertragen Sie dann Ihre Notizen auf das Lösungsblatt. Dafür haben Sie zwei Minuten Zeit.

Kraft Foods Österreich

Notizen

Schreiben Sie so kurz wie möglich, etwa 1-4 Wörter

Marktführer in den Kategorien:

0. _____ Süßwaren _____
1. _____
2. _____

Suchard begann mit der Produktion von Schokolade

3. wann? _____
4. wo? _____

Standorte:

5. JACOBS Kaffee geröstet in: _____
6. MIRABELL Mozartkugel produziert in: _____

Kraft Foods will ein guter und fairer Partner sein durch

7. _____
8. _____

Hilfsaktionen von Kraft Cares

9. gegen: _____
10. für: _____

Im Folgenden hören Sie einen Text. Dazu haben Sie 10 Aufgaben. Lesen Sie zuerst die Aufgaben. Dafür haben Sie eine Minute Zeit. Dann hören Sie den Text zweimal. Nach dem ersten und nach dem zweiten Hören haben Sie je eine Minute Zeit. Sie sollen feststellen, ob Sie das im Text gehört haben oder nicht. Wenn ja, markieren Sie R = richtig, wenn nein, F = falsch. Markieren Sie Ihre Lösungen (R/F) auf dem Aufgabenblatt.

Übertragen Sie dann Ihre Lösungen auf das Lösungsblatt

Ferien im Club

| | | R | F |
|-----|---|---|---|
| 1. | Thomas ist mit vielen Jugendlichen nach Tunesien gefahren. | | |
| 2. | Der Bruder von Thomas hat mit den Eltern oft Tennis gespielt. | | |
| 3. | Die Jugendlichen hatten dort einen eigenen Treffpunkt. | | |
| 4. | Die Jugendlichen konnten aus dem Programmangebot der Animatoren* wählen. | | |
| 5. | Thomas und seine Freunde sind jeden Tag in die Disco gegangen. | | |
| 6. | Die aktuellen Informationen haben die Animatoren für die ganze Woche an das schwarze Brett gehängt. | | |
| 7. | Die jungen Urlauber konnten immer machen, was sie wollten. | | |
| 8. | Thomas ist mit allen Tunesiern in Kontakt geblieben. | | |
| 9. | Die Animatoren sprechen alle Deutsch. | | |
| 10. | Das nächste Mal will Thomas endlich nur mit Freunden wegfahren. | | |

* Animateur = programszervező

Sokat segít, ha átgondolod, milyen szófajú lehet a hiányzó elem. Ha nem tudsz egy-egy hiányzó elemet önállóan kiegészíteni, menj tovább, és amikor a szöveg végére értél, térj vissza a problematikus részekhez.



Sprachbausteine

Lesen Sie den folgenden Text und schreiben Sie das richtige Wort aus dem Kasten in die Lücken. Sie können jedes Wort nur einmal verwenden. Nicht alle Wörter im Kasten passen in den Text. Schreiben Sie Ihre Lösungen mit den entsprechenden Buchstaben auf das Lösungsblatt. Sie dürfen dabei das Wörterbuch benutzen.

Vorstellungsgespräch Das kleine Recht zur Lüge

Jeder Arbeitgeber, der einen neuen Mitarbeiter **(0)** einstellen will, ist daran interessiert, sich möglichst gründlich **(1)** _____ ihn zu informieren. Doch seiner „Neugier“ sind enge Grenzen gesetzt: Die Arbeitsgerichte haben festgelegt, welche Fragen der Arbeitgeber einem Bewerber **(2)** _____ darf und welche nicht.

Nur solche Fragen sind **(3)** _____, die **(4)** _____ dem zukünftigen Arbeitsverhältnis zusammenhängen. Die Konsequenz daraus ist, **(5)** _____ der Bewerber lügen darf, wenn dieser Zusammenhang nicht gegeben ist. Denn wenn er nicht bereit ist, die Frage zu **(6)** _____, kann der Arbeitgeber daraus schließen, dass er eine wichtige Information verschweigen will und **(7)** _____ deshalb nicht einstellt. **(8)** _____ der Arbeitgeber die Lüge nach Abschluss des Arbeitsvertrages entdeckt, hat das keine Konsequenzen **(9)** _____ den Arbeitnehmer. Der Vertrag gilt ohne Einschränkungen.

Ganz anders **(10)** _____ es dann aus, wenn ein Bewerber die Unwahrheit sagt, obwohl die Frage erlaubt war. Dann kann der Arbeitgeber den Arbeitsvertrag wegen Täuschung oder Irrtum juristisch angreifen.

(11) _____ Vorstellungsgespräch darf der Arbeitgeber nicht nach Religion, Mitgliedschaft in einer Partei, oder nach dem Privatleben fragen. Der Arbeitgeber **(12)** _____ aber nach beruflicher Qualifikation fragen. Stressfragen **(13)** _____ die Bewerber sehr verunsichern. Zum Beispiel: „Was war Ihre größte Niederlage?“, „Wovor fürchten Sie **(14)** _____?“ „Was ist Ihr größter Schwachpunkt?“

Zu taktischen Fragen im Vorstellungsgespräch passen nur taktische Antworten und keine persönlichen Aussagen, die Privatsache **(15)** _____.

| | | | | | |
|--------------|-----------------------|---|--------|---|---------|
| A | ANTWORTEN | H | IHN | O | SIEHT |
| B | BEANTWORTEN | I | IM | P | SIND |
| C | DARF | J | IST | Q | STELLEN |
| D | DASS | K | KOMMT | R | ÜBER |
| E | EINSTELLEN | L | KÖNNEN | S | WANN |
| F | ERLAUBT | M | MIT | T | WENN |
| G | FÜR | N | SICH | U | ZU |

Leseverstehen

Először próbáld meg szótár
nélkül megérteni a szövegeket és
csak ezután nézd meg a
legfontosabb szavak jelentését!

Ne feledd:
a nyomtatott szótár használatát is
be kell gyakorolni!



Lesen Sie den Text und beantworten Sie die Fragen. Schreiben Sie die Lösungen in die Tabelle auf dem Lösungsblatt. Sie dürfen dabei das Wörterbuch benutzen.

Bürogemeinschaft Einzelbüros zu vermieten in bester Lage

In Zürich-Oerlikon vermieten wir in der Tramstraße 38 einige Büroräume (auf individuellen Wunsch möbliert und voll ausgestattet). Die vermietbare Fläche beträgt ca. 350 qm, die nach Maß angemietet und bei Bedarf erweitert werden kann. Neben der kostengünstigen und variablen Anmietung von Mietfläche werden fachkundige Beratungen durch unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen angeboten.

Sie profitieren von einem interessanten und lebendigen Umfeld in unserer Bürogemeinschaft. Selbstverständlich können Sie die bestehende, hochmoderne Infrastruktur mitbenutzen. Wir bieten Ihnen die gemeinschaftliche Nutzung von Infrastruktur und Serviceeinrichtungen wie Seminarräume, Konferenzraum, Präsentationsmittel, Kopierzentrale, Internet, Intranet, Telefon-, Empfangs- und Postdienste an.

Das Management der Bürogemeinschaft sieht seine Hauptaufgabe unter anderem darin, Existenzgründungen und Jungunternehmen zu fördern. Es gibt Impulse zum Technologie- und Wissenstransfer zwischen den Hochschulen und Unternehmen der Region. Weiterhin werden Kontakte zu externen Unternehmen, Behörden und Fördereinrichtungen aufgebaut, welche sich zu einem gewinnbringenden Netzwerk ausbauen lassen.

Der Mietzins pro Monat beträgt 900 bis 1050 Franken für die Büros, 2000 Franken für den Schulungsraum. Für den Schulungsraum sind die Nebenkosten im Mietpreis inbegriffen, für die Büroräume werden Nebenkosten nach Verbrauch berechnet und bezahlt. Für Dienstleistungen, die in Anspruch genommen werden, wird eine weitere Pauschale berechnet. Der Bezug ist ab sofort möglich.

Die Tramstation „Sternen Oerlikon“ sowie der Bahnhof „Oerlikon“ befinden sich in nur 2 Gehminuten Entfernung. Die Autobahn ist in 3 Fahrminuten erreichbar. Die Anbindung an die öffentliche Infrastruktur ist somit hervorragend und alle wichtigen Ziele in der Stadt sind gut erreichbar.

Das 3. Obergeschoss erreichen Sie bequem per Lift. Die Gebäude sind natürlich barrierefrei angelegt - somit können sich auch Rollstuhlfahrer im Haus problemlos bewegen. Parkplätze sind reichlich vorhanden und können auf Wunsch in der Tiefgarage angemietet werden.

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich an 043 288 33 66 (Martin Arnold verlangen) oder senden Sie ein E-Mail an die folgende Adresse: martin.arnold@kgv.ch.

1. Wie groß sind die zur Verfügung stehenden Büroräume?
2. Wo liegen die vermietbaren Räumlichkeiten?
3. Welche zusätzlichen Leistungen werden angeboten?
4. Welche sonstigen Räumlichkeiten stehen noch zur Verfügung?
5. Was unterstützt das Management der Bürogemeinschaft?
6. Wie hoch sind die monatlichen Gesamtkosten?
7. Wann kann man einziehen?
8. Wie sind die Verkehrsverbindungen?
9. Wie weit liegen die Büroräume von der Autobahn?
10. Wie kann man sich weitere Informationen besorgen?

Lesen Sie den Text und stellen Sie fest, ob die Behauptungen richtig oder falsch sind. Kreuzen Sie Ihre Lösungen in der Tabelle R (= richtig) oder F (= falsch) auf dem Lösungsblatt an. Sie dürfen dabei das Wörterbuch benutzen.

Erfolg durch Sympathie

Zuhören, fragen, vorschlagen, ist die Taktik erfolgreicher Verkäufer auch in schlechten Zeiten. Und dann sollten sie noch wissen, welche Hobbys der Kunde hat.

Wenn Vertriebsingenieur Peter Ristau ein neues Büro betritt, schaut er sich jedes Mal neugierig um. „Das Büro des Kunden ist wie seine Visitenkarte“. Sofort beginnt die heimliche Suche nach den Details, die später vielleicht geschäftsentscheidend werden können. Neulich entdeckte er auf einem Schreibtisch eine kleine Drahtfigur. Der Kunde, der gleich zu Beginn signalisierte, an dem Angebot nicht interessiert zu sein, war begeisterter Leichtathlet. „Ich habe nicht viel Ahnung davon, aber trotzdem haben wir lange nur darüber gesprochen“, so Ristau. Das Geschäft blieb Randthema, man verabschiedete sich schließlich. Eine Woche später unterschrieb der Kunde das Angebot.

Beispiele, wie dieses, hat Peter Ristau schon viele erlebt. Er weiß, dass sein Stil ankommt. Vorsichtig geht er in die Gespräche, lässt seinen Partner reden und lenkt geschickt das Gespräch, fragt nach und zeigt ehrliches Interesse. „Es muss Sympathie da sein, denn auch für ein dickes Geschäft kann ich mich nicht verstellen.“

Der Rhetoriktrainer Matthias Pöhm rät, ein Kunden-Lieferanten-Verhältnis anzustreben, in dem beide froh sind, miteinander Geschäfte zu machen. Voraussetzung dafür: Ein Produkt, mit dem man sich voll identifiziert. Doch das ist die Ausnahme: „Viele denken, ich muss alles verkaufen, vom Schraubenzieher bis zur Großanlage; aber so entsteht keine innere Überzeugung, die auch der Kunde spürt.“

Auch für Peter Ristau war es ein sehr harter Lernprozess, Absagen einfach zu akzeptieren. „Früher war es für mich, wie eine Treibjagd, den Kunden unbedingt zum Abschluss bewegen zu wollen.“ Doch heute kann er loslassen, wenn er merkt, dass die Chemie nicht stimmt, „und damit fühle ich mich wesentlich besser.“ Trotzdem leidet sein Geschäftserfolg darunter nicht, im Gegenteil. Obwohl die Branche im letzten Jahr kräftig nach unten rutschte, konnte Ristaus Unternehmen sogar zunehmen.

| | |
|-----|--|
| 1. | Einem erfolgreichen Vertriebsingenieur ist es empfehlenswert, über die Hobbys der Kunden informiert zu sein. |
| 2. | Auf dem Schreibtisch von Ristau steht eine kleine Drahtfigur. |
| 3. | Ristau war anfangs begeisterter Athlet. |
| 4. | Ristaus Taktik ist, dass er den Geschäftspartner sprechen lässt und so lenkt er das Gespräch. |
| 5. | Ristau weiß, dass die Sympathie zu einem erfolgreichen Geschäft nicht nötig ist. |
| 6. | Matthias Pöhm beschäftigt sich mit Rhetorik. |
| 7. | Pöhm ist der Meinung, dass man sich mit dem Produkt identifizieren soll, wenn man es verkaufen möchte. |
| 8. | Ristau hat schwer erlernt, wie man etwas absagen kann. |
| 9. | Heute kann er schon akzeptieren, wenn man ihm nein sagt. |
| 10. | Ristaus Firma konnte sich letztes Jahr entwickeln. |

Tervezd meg a szöveg tartalmát és szerkezetét, gondolataidat tagold, és ügyelj a logikai összefüggések megteremtésére! Írj minden tartalmi szempontról! Próbálj nyelvileg változatos szerkezeteket használni!



Schriftlicher Ausdruck

Sie sind Assistent/In in der Personalabteilung einer Firma. Ihr Chef hat Sie gebeten, allen Abteilungsleitern einen Kurzbericht über die folgenden Fernstudiumsmöglichkeiten zu geben. Schreiben Sie einen zusammenhängenden Text mit etwa 80-100 Wörtern.

Gehen Sie beim Schreiben auf die folgenden Punkte ein:

- Infos über Kursinhalte und Zielsetzungen
- Infos über weitere Einzelheiten (Ort, Termin, Kursgebühr)
- Aufgabe der Abteilungsleiter: Mitarbeiter informieren und eventuell delegieren

Fachhochschule des Mittelstands (FHM) GmbH
Ravensberger Straße 10G
33602 Bielefeld
Deutschland
Tel.: 05 21. 9 66 55-10
www.fh-mittelstand.de

Flexibel und individuell: Das FHM-Fernstudium

Vielfältige berufliche oder private Motivationen lassen den Wunsch nach einem qualifizierten, staatlich anerkannten Studienabschluss aufkommen. Doch insbesondere für Berufstätige stellt dies eine große Herausforderung dar. Es ist nicht leicht, Beruf, Familie und Weiterbildung zeitlich in Einklang zu bringen. Daher bietet die staatlich anerkannte, private Fachhochschule des Mittelstands (FHM) mit dem Fernstudium ein flexibles Studienmodell.

Fernstudiengänge

| Studiengang | Studiengebühren | Studienzentren | Studienstart |
|--|-----------------|--------------------------------------|-------------------------|
| Betriebswirtschaft (B.A.) | 255,00 €/Monat | Köln, Hannover | Februar, Juni & Oktober |
| Medienmanagement (B.A.) | 255,00 €/Monat | Bielefeld, München, | Februar, Juni & Oktober |
| Sozialpädagogik & Management (B.A.) | 285,00 €/Monat | Kooperationspartner Bielefeld, Köln, | Februar, Juni & Oktober |
| Mittelstandsmanagement (M.A.) | 285,00 €/Monat | Rostock, Bamberg | Februar, Juni & Oktober |

Ne maradjon üres hely a
válaszlapon, próbálj meg
minden kérdésre válaszolni!



Lösungsblätter

Name: _____ Nr.

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

Geburtsdatum: _____ Datum: _____

Name der Mutter: _____

Teil 1 - Kraft Foods Österreich

| Antworten auf Deutsch | |
|-----------------------|--|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |
| 5. | |
| 6. | |
| 7. | |
| 8. | |
| 9. | |
| 10. | |

richtige Lösungen

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

 x 2 =

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

Teil 2 – Ferien im Club

| | R | F |
|----|---|---|
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |
| 4. | | |
| 5. | | |

| | R | F |
|-----|---|---|
| 6. | | |
| 7. | | |
| 8. | | |
| 9. | | |
| 10. | | |

richtige Lösungen

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

 x 2 =

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
|--|--|--|--|--|

Prüfer 1

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
|--|--|--|--|--|

Prüfer 2

Datum: _____

Nr.

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

Vorstellungsgespräch

| | |
|-----|--|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |
| 5. | |
| 6. | |
| 7. | |
| 8. | |
| 9. | |
| 10. | |
| 11. | |
| 12. | |
| 13. | |
| 14. | |
| 15. | |

richtige Lösungen

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
|--|--|--|--|--|

Prüfer 1

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
|--|--|--|--|--|

Prüfer 2

Datum: _____

Nr.

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

Teil 1

Bürogemeinschaft

| | |
|-----|--|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |
| 5. | |
| 6. | |
| 7. | |
| 8. | |
| 9. | |
| 10. | |

richtige Lösungen

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

 x 2 =

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
|--|--|--|--|--|

Prüfer 1

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
|--|--|--|--|--|

Prüfer 2

Teil 2

Erfolg durch Sympathie

| | | R | F |
|-----|--|---|---|
| 1. | Einem erfolgreichen Vertriebsingenieur ist es empfehlenswert, über die Hobbys der Kunden informiert zu sein. | | |
| 2. | Auf dem Schreibtisch von Ristau steht eine kleine Drahtfigur. | | |
| 3. | Ristau war anfangs begeisterter Athlet. | | |
| 4. | Ristaus Taktik ist, dass er den Geschäftspartner sprechen lässt und so lenkt er das Gespräch. | | |
| 5. | Ristau weiß, dass die Sympathie zu einem erfolgreichen Geschäft nicht nötig ist. | | |
| 6. | Matthias Pöhm beschäftigt sich mit Rhetorik. | | |
| 7. | Pöhm ist der Meinung, dass man sich mit dem Produkt identifizieren soll, wenn man es verkaufen möchte. | | |
| 8. | Ristau hat schwer erlernt, wie man etwas absagen kann. | | |
| 9. | Heute kann er schon akzeptieren, wenn man ihm nein sagt. | | |
| 10. | Ristaus Firma konnte sich letztes Jahr entwickeln. | | |

richtige Lösungen x 2 =

Prüfer 1

Prüfer 2

Datum: _____

Nr.

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Nur für Prüfer:

| | | | | |
|-------------------------------------|----------|--|------------|--|
| Kommunikative Angemessenheit | 5 | | x 2 | |
| Ausdruck | 5 | | x 2 | |
| Sprachliche Richtigkeit | 5 | | x 2 | |
| Allgemeiner Eindruck | 5 | | x 2 | |
| | | | | |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

Prüfer 1

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

Prüfer 2

Schlüssel

Hozd magaddal a
nyelvvizsgára a
személyi
igazolványodat!



Teil 1 – Kraft Foods Österreich

| NOTIZEN | | |
|---------|---|--|
| 1. | Kaffee | |
| 2. | Frischkäse | |
| 3. | im Jahre 1825 | |
| 4. | in der Schweiz | |
| 5. | Wien | |
| 6. | Salzburg | |
| 7. | Qualitätsprodukte | |
| 8. | sympatische Markenpolitik (Marktpolitik: 0 Punkte) | |
| 9. | Hunger in der Welt / Hunger | |
| 10. | Schutz der Alpenregion / Umweltschutz / Alpenwelt (für eine bessere und höhere Lebensqualität in unserer Gesellschaft: 0 Punkte) | |

Teil 2 - Ferien im Club

| | R | F |
|----|---|---|
| 1. | | X |
| 2. | | X |
| 3. | X | |
| 4. | X | |
| 5. | | X |

| | R | F |
|-----|---|---|
| 6. | | X |
| 7. | X | |
| 8. | | X |
| 9. | X | |
| 10. | | X |

Vorstellungsgespräch

| | |
|-----|---|
| 1. | R |
| 2. | Q |
| 3. | F |
| 4. | M |
| 5. | D |
| 6. | B |
| 7. | H |
| 8. | T |
| 9. | G |
| 10. | O |
| 11. | I |
| 12. | C |
| 13. | L |
| 14. | N |
| 15. | P |

Teil 1 -

Bürogemeinschaft

1. Wie groß sind die zur Verfügung stehenden Büroräume?
350 qm, die nach Maß angemietet und bei Bedarf erweitert werden kann.
2. Wo liegen die vermietbaren Räumlichkeiten?
In Zürich-Oerlikon in der Tramstraße 38.
3. Welche zusätzlichen Leistungen werden angeboten?
Beratung und zentrale Dienstleistungen
4. Welche sonstigen Räumlichkeiten stehen noch zur Verfügung?
Serviceeinrichtungen, wie Seminarräume, Konferenzraum
5. Was unterstützt das Management der Bürogemeinschaft?
Existenzgründungen und Jungunternehmen
6. Wie hoch sind die monatlichen Gesamtkosten?
900 bis 1050 Franken für die Büros, 2000 Franken für den Schulungsraum
7. Wann kann man einziehen?
Der Bezug ist ab sofort möglich.
8. Wie sind die Verkehrsverbindungen?
Die Tramstation „Sternen Oerlikon“ sowie der Bahnhof „Oerlikon“ befinden sich in nur 2 Gehminuten Entfernung
9. Wie weit liegen die Büroräume von der Autobahn?
Die Autobahn ist in 3 Fahrminuten erreichbar.
10. Wie kann man sich weitere Informationen besorgen?
Per Telefon: unter der Nummer 043 288 33 66 (Martin Arnold verlangen) oder per E-Mail an: martin.arnold@kgv.ch.

Teil 2 -

Erfolg durch Sympathie

| | R | F |
|-----|---|---|
| 1. | X | |
| 2. | | X |
| 3. | | X |
| 4. | X | |
| 5. | | X |
| 6. | X | |
| 7. | X | |
| 8. | | X |
| 9. | X | |
| 10. | X | |

Transkriptionen

Kraft Foods Österreich

Reporter: *Wer von uns Österreichern kennt MILKA Schokolade nicht? Oder JACOBS Kaffee? Oder PHILADELPHIA Frischkäse? Dann müssen Sie auch Kraft Foods Österreich kennen. Unser heutiger Gast im Studio ist Herr Dr. Peter Reinecke, Managing Director der Firma.*

Reporter: *Herr Dr. Reinecke, welche Bedeutung hat Kraft Foods Österreich innerhalb des Konzerns Kraft Foods International?“*

Reinecke: Aufgrund starker Marktposition und hoher Innovationskraft genießt Kraft Foods Österreich große Bedeutung innerhalb des Gesamtkonzerns Kraft Foods International, einem der größten Lebensmittelunternehmen der Welt. Unsere Firma ist Österreichs Marktführer in den Kategorien **(0)** Süßwaren, **(1)** Kaffee und **(2)** Frischkäse.

R: *Können Sie uns etwas mehr über die Geschichte von Kraft Foods erzählen?*

Reinecke: Die Ursprünge von Kraft Foods, Kraft Foods Österreich sowie unserer Marken reichen weit zurück: Der Unternehmer Philippe Suchard begann **(3)** 1825 **(4)** in der Schweiz mit der Produktion von Schokolade, der Bremer Kaffeeröster Jacobs öffnete sein erstes Geschäft im Jahr 1895. Kraft startete 1903 und fokussierte sich zunächst auf Käseprodukte. Inzwischen sind diese Unternehmen zu Kraft Foods zusammengewachsen.

R: *Und welche Marken sind die Basis von Kraft Foods Österreich?*

Reinecke: Marken wie MILKA, JACOBS, Café HAG, SUCHARD oder die Echte Salzburger Mozartkugel von MIRABELL zeigen ganz deutlich, wo die Wurzeln von Kraft Foods Österreich liegen: Seit über 100 Jahren gibt es die Schokoladefabrik in Bludenz, der JACOBS Kaffee wird seit den 60er Jahren in unserer Fabrik in **(5)** Wien geröstet und seit ihrem Bestehen wird die MIRABELL Mozartkugel in **(6)** Salzburg produziert ... wir könnten also nicht österreichischer sein - und gleichzeitig nicht internationaler, denn unsere Produkte gehen von Österreich aus in die ganze Welt.

R: *Welche Konsumenten stehen Ihnen am nächsten?*

Reinecke: Unsere Marken haben eine lange, heimische Tradition, deshalb sind für uns besonders die österreichischen Konsumenten und der österreichische Handel am wichtigsten. Ihnen wollen wir mit **(7)** Qualitätsprodukten und **(8)** sympathischer Markenpolitik ein guter und fairer Partner sein.

R: *Wo hat die Firma ihren Sitz?*

Reinecke: Unsere Standorte in Österreich befinden sich in Bludenz und Wien.

R: *Sie tragen bestimmt auch vielen Menschen gegenüber eine große Verantwortung.*

Reinecke: Als weltweiter Marktführer sehen wir unsere klare Verantwortung. Wir wollen in den Städten und Dörfern, in denen wir leben, arbeiten und unsere Produkte vermarkten, den Menschen helfen. Das internationale Kraft Foods Hilfsprogramm, Kraft Cares, soll zu einer besseren und höheren Lebensqualität in unserer Gesellschaft führen. Im Mittelpunkt eines speziellen Programmes steht der **(9)** Hunger auf der Welt.

R: *Wofür engagiert sich Kraft Cares außerdem?*

Reinecke: Das Engagement für eine lebenswerte Umwelt ist ebenso wichtiger Bestandteil von Kraft Cares. So unterstützt das Unternehmen seit mehr als zehn Jahren das internationale Umweltprogramm „Aktion Alpenwelt“, das sich um den **(10)** Schutz der Alpenregion kümmert.

R: *Herr Dr. Reinecke, ich danke Ihnen für das Gespräch.*

Ferien im Club

Im Folgenden hören Sie ein Gespräch mit Thomas, einem 15-jährigen Schüler aus Hannover. Er erzählt uns über seine letzten Ferien in Tunesien.

Thomas, wenn du an Ferien denkst: Was waren besonders schöne Ferien?

Ja, letzten Herbst waren wir in Tunesien, in einem Club. Da waren auch noch andere Jugendliche, die habe ich da kennen gelernt. Das war gut, da musste man nicht mit den Eltern was machen, sondern da konnte man rumlaufen.

Und die Eltern waren dabei?

Ja, aber die waren irgendwo anders. Die haben mit jemandem Tennis gespielt oder so. Ich bin mit den anderen schwimmen gefahren. Und mein Bruder war noch dabei.

Kannst du mal so einen Tagesablauf schildern?

Normalerweise haben wir uns immer um zwölf oder so getroffen. Da gab es so ein Haus, wo man sich treffen konnte. Dann haben wir da gesessen, Musik gehört und uns unterhalten. Uns halt kennen gelernt. Dann sind wir meistens schwimmen gegangen. Da waren Animateure, die haben uns Programme angeboten, die wir machen können. Z.B. in die nächstgelegene Stadt fahren. Das haben wir zum Teil gemacht. Oder Squash spielen. Abends haben wir zusammen gegessen und sind meistens noch in die Disco gegangen.

Was für Programme haben die Animateure gemacht?

Es gab ein schwarzes Brett, und da haben die einen Tagesablauf hingehängt, was wir machen können. Z.B. mit denen zusammen in die Stadt gehen, wenn da gerade noch Plätze frei waren.

Findest du das gut, wenn Animateure so Tipps für den Tag geben?

Ja. Die waren auch nicht die ganze Zeit dabei. Die haben gesagt, ihr könnt was machen, wenn ihr wollt. Wenn jemand nicht wollte, hat er eben was anderes gemacht.

Wenn du im Club andere kennen lernst - bleiben so Kontakte? Schreibt ihr euch?

Ja. Zum Teil, nicht mit allen.

Sind das jetzt Deutsche oder auch Tunesier?

Nein, die, mit denen ich immer noch in Kontakt bin, das sind Deutsche.

Sind Tunesier auch in dem Club?

Nein. Nur die Animateure, die da halt leben und arbeiten, aber die konnten alle Deutsch.

Hast du eine Idealvorstellung von Ferien?

Am liebsten würde ich wieder in so einen Club fahren. Ja. Oder halt mit Freunden wegfahren