

	<b>BGF NYTK</b>	<b>C1</b>	<b>Summary</b>	
	<b>English for Tourism and Catering</b>		<b>60</b> minutes	<b>20</b> marks
	<b>Sample</b>			

**WRITE ON THE ANSWER SHEET.**  
**YOU CAN USE THIS SHEET FOR YOUR DRAFT.**

**Give a summary of the following text in English in about 200 words.**

### **A HSMAI Magyarországi Egyesülete**

Sokan tudják, hogy az HSMAI (Hospitality Sales& Marketing Association International) a szálloda, utaztatási és vendéglátó szakmában dolgozó marketing- és értékesítési vezetők legnagyobb nemzetközi szervezete, amely a világ 31 országában több mint 4300 tagot számlál. A washingtoni vezetőség szerint a XXI. század a történelem legmozgalmasabb korszaka lesz. A turizmusban érdekelt dolgozók számára ez azt jelenti, hogy rohamosan változó piaci viszonyok között, egyre növekvő igényekkel kell szembenézniük.


Az HSMAI a megfelelő tudás anyag és szakképzés biztosításával készíti fel tagjait erre a kihívásra. Ennek érdekében három területen fejti ki tevékenységét:

1. Az oktatási programok mottója: "A legjobban kamatozó befektetés a tudás fejlesztése". A tagság elsődleges vonzerejét is az oktatási és képzési lehetőségek jelentik. 10-ből 7 tag szeretné fejleszteni szaktudását a marketing és értékesítés területén. A speciális és rendkívül hatékony képzési anyagokat kifejezetten az utazási szakma, vendéglátóipar és az idegenforgalom területén tevékenykedő értékesítési és marketing szakembereknek tervezik. Az oktatás témakörei széles skálán mozognak az értékesítési technikáktól, a humán forrás fejlesztésén, marketingen, adatbázis-kezelésen, a stratégiai értékesítésen keresztül az elektronikus marketingeszközök használatáig.
2. A szakmai fórumokon alkalom nyílik a szakma résztvevői közötti kapcsolatok kiépítésére, a vásárlók és szolgáltatók egymásra találására. A rendszeres kiállításokon és rendezvényeken alkalmanként több mint 600 kiállítót mintegy 2000 szakember keres fel.
3. Az információszolgáltatás keretében az HSMAI színvonalas kiadványokkal és hírlevelekkel, folyamatosan és naprakészen informálja a tagokat olyan lényeges szakmai kérdésekben, mint a hatékony kommunikáció a szállodai értékesítésben, a személyzet motiválása, a szállodai marketingterv elkészítése, az Internet szerepe, új trendek és értékesítési technikák, stb.

A HSMAI Magyarországi Egyesülete is azzal a céllal alakult meg 1989-ben, hogy támogassa és hatékonyabbá tegye a szállodaipari értékesítési területen dolgozók munkáját. Ennek érdekében folyamatosan figyelemmel kíséri a nemzetközi szervezet tevékenységét. Kéthavonta összehívott taggyűlései is azt a célt szolgálják, hogy lehetőséget teremtsenek a szakemberek számára a kapcsolatépítésre, valamint a tapasztalatok és ismeretek cseréjére. A nemzetközi szervezethez hasonlóan 1999-ben a Magyarországi Tagozat is a "nyitás" mellett döntött. Így lehetővé vált, hogy a HSMAI Hungary Chapterhez, a szállodai szakemberek mellett, utazási irodák, éttermek, reklám- és PR ügynökségek, légitársaságok, autókölcsönző cégek, konferenciaközpontok, illetve tanácsadó cégek képviselői is csatlakozzanak.

*HSMAI Magyarországi Egyesülete*

<b>KEY</b>	<b>FIGYELEM!</b> ➔	<b>Kérjük, ide ragasszon egy ÍRÁSBELI azonosító kódot!</b> Hiánya esetén dolgozata érvénytelen.
------------	-----------------------	--

	<b>BGF NYTK</b>	<b>C1</b>	<b>Summary</b>			
	<b>English for Tourism and Catering</b>		<b>60</b> minutes	<b>20</b> marks		
	<b>Sample</b>					
<b>First Marker:</b>	<b>Second Marker:</b>	<b>Score:</b>				
		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		közve- títés	stílus	össz- hatás	nyelv- helyesség	összesen

### The Hungarian Association of HSMIAI

HSMIAI (Hospitality Sales & Marketing Association International) is the international organisation of sales and marketing managers in the hotel, travel and catering industry. According to its management, the 21st century will be the most eventful and colourful period in man's history: the tourism sector has to face rapidly changing markets and vast increase in demand.

HSMIAI provides education and special training to meet the challenges in three fields:

1. Educational programmes: e.g. sales, marketing, human resources, etc.
2. Networking at trade forums: meetings of service providers and clients.
3. Information service for members: publications, newsletters with up-to-date briefings on sales, motivation of staff, hotel marketing, the Internet, new trends and sales techniques.

The Hungarian Association of HSMIAI was founded with objectives similar to the above listed principles. By keeping an eye on HSMIAI, it aims at supporting sales in the Hungarian hotel industry, making the work of participants as effective as possible.

Networking and pooling of expertise have made an important part of the Hungarian Association since 1999. From this year on hotel experts, travel agencies, restaurants, PR agencies, airlines, car rental firms, conference centres and consulting firms have joined the HSMIAI.