

BGE NYVK	B2	Устный экзамен
Экзамен по деловому русскому языку		140 баллов

МОДЕЛЬ 2

I. ЗАДАНИЕ: Разговор с экзаменатором о специальности, о планах на будущее.

II. ЗАДАНИЕ: По-венгерски передайте содержание следующего текста.

«Центробувь» вложит более 30 млн рублей в магазины на колёсах

Сеть «Центробувь» придумала совершенно новый формат обувных продаж. В малые города с населением менее 20 тыс. человек будут приезжать торговые лавки на колёсах. Участники рынка отмечают новизну идеи, но скептически настроены, говоря о рентабельности проекта.

Новый формат продаж «Центробувь» протестировала ещё в конце прошлого года в Ростовской области. Эксперимент был признан успешным, и компания решила расширить географию подобных продаж. Вложения в один магазин составляют 2,5 млн руб., а его ежегодная выручка оценивается в 15 млн руб. Потенциальная российская аудитория таких передвижных магазинов оценивается в 50 млн человек.

Идея запустить подобный проект возникла у компании благодаря обратной связи с потребителями. В таких городах нерентабельно открывать стационарные магазины, но от потенциальных покупателей известно, что там есть большой спрос на обувь и аксессуары. Действительно, у потребителей в маленьких городах выбор не слишком велик.

Организация подобного формата торговли потребует, конечно, вложений в специальное оборудование, камеры наблюдения, возможность транспортировки персонала и т. д. Кроме того, потребуются серьёзные расходы на маркетинг, чтобы к приезду магазина на колёсах создать высокую информированность потребителей о времени и месте продажи, а также стимулировать их прийти именно в этот короткий срок и совершить покупку.

III. ЗАДАНИЕ: Из двух данных тем выберите одну! Раскройте её, передавая всю нужную информацию по теме, в течение 2-3 минут самостоятельно без вмешательства экзаменатора!

A) Организация и проведение международных выставок

B) Жизненный цикл товара

IV. ЗАДАНИЕ: Разыграйте данную ситуацию с экзаменатором.

Экзаменуемый

Вы – Эрика / Эрик Киш – заведующий отделом закупок венгерской фирмы «Komfort». Ваша фирма заказала готовые конструкции из дерева у российской фирмы-производителя «Глобус». Так как с приходом сезона спрос на мебель вырос, вы звоните вашему поставщику с просьбой изменить договоренные условия поставки. Обсудите с ним следующее:

- Причины изменения срока поставки (выросший спрос, новые клиенты)
- Новый срок (один месяц вместо трёх по договору)
- Доводы в свою пользу (старый партнёр, регулярные заказы, точность платежа)
- Готовность заплатить более высокую цену
- Предложение о других (своих) транспортных средствах

Разговор начинает ваш собеседник.

Экзаменатор

(A vizsgáztatói szituáció leírása csak a vizsgáztató példányán szerepel.)

Вы - Анна / Антон Шевчук – заведующий экспортным отделом российской фирмы «Глобус», изготавливающей мебель для гостиниц, офисов и общественных учреждений. Вам звонит ваш заказчик из Венгрии (фирма «Komfort»), который просит изменить сроки поставки. Обсудите с ним следующее:

- Причина просьбы об изменении срока поставки
- Доводы о трудности / невозможности выполнения просьбы (неожиданность, много заказов, нехватка транспортных средств)
- Склонность в порядке исключения изменить условия договора (старый партнёр, регулярные заказы, точность платежа)
- Но: возможна досрочная поставка только 70-80% заказанной мебели (5-6 недель) и надбавка на цену (5%)
- Надежда на удовлетворённость покупателя, на новые заказы и соблюдение условий договора

Разговор начинаете вы.