

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

МОДЕЛЬ 3

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

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

Сколько стоит кредит на отдых?

Лето – традиционный сезон отпусков, и очень многие жители столицы часто проводят его в другом городе или в другой стране. Это минимум неделя проживания в отеле, плюс текущие расходы и подарки, транспорт, и в итоге получается сумма, составляющая 1–3 зарплаты, а иногда даже больше. Далеко не у всех за 1–2 месяца перед отпуском может найтись такая сумма в свободном доступе, поэтому достаточно большое количество людей прибегает к кредитам.

В нашей стране рынок туристического кредитования сейчас находится на той стадии развития, что и кредитование в сегментах электроники и бытовой техники в начале 2000-х. Сегодня в России всего лишь 1% туров продаётся в кредит. В то же самое время в Европе этот показатель составляет около 65%. Туристическими кредитами в основном пользуются люди 23–40 лет. Как правило, это клиенты, которые спонтанно решают отправиться в поездку, или туристы, которые ограничены в средствах на текущий момент и не могут оплатить более дорогую путёвку.

Наиболее интересен кредит, который могут предложить непосредственно в офисе туристической компании. «Безусловно, в таком случае можно оформить и обычный потребительский кредит, но у целевого кредита могут быть и свои преимущества: быстрое принятие решения (ещё в офисе туроператора) или выгодная процентная ставка», — считает директор департамента розничного бизнеса Нордеа-банка Вячеслав Лясевиц.

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) Как влияет на рынок Интернет?
- B) Процесс поиска работы

IV. ЗАДАНИЕ: Разыграйте данную ситуацию с экзаменатором.

Экзаменуемый

Вы – Габриэлла/Габор Ковач – представитель ДОМА ВЕНГЕРСКИХ ВИН в Москве. После предварительного телефонного звонка вас в вашем офисе посещает директор по закупкам российской сети ресторанов РИС. Он планирует обогатить карту вин ресторанов сети венгерскими винами и интересуется у вас ассортиментом вашей компании.

Ваше предложение:

- Широкий ассортимент от качественных вин массового потребления до вин премиум-класса
- Дегустация избранных сортов для руководства / трёхдневный винный тур с посещением винодельческих регионов и дегустацией
- Цены корректные; возможен рабат. Конкретнее – после выбора
- Совместный маркетинг (например: венгерские вечера в ресторанах РИС)
- Обещание организовать дегустацию/винный тур: Когда? Сколько участников?

Разговор начинает ваш собеседник.

Экзаменатор

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

Вы – Александра/Александр Шевченко – директор по закупкам российской сети ресторанов РИС. Заранее по телефону договорившись о встрече, теперь вы посещаете представителя ДОМА ВЕНГЕРСКИХ ВИН в Москве в его офисе. Вы хотите обогатить карту вин ваших ресторанов венгерскими винами и интересуетесь ассортиментом этой компании.

Вас интересует:

- Просьба коротко представить ассортимент
- На первом месте – высокое качество. Возможность дегустации?
- Цены
- В России известны только Токайские вина → помощь в маркетинге?
- Заинтересованность возможностями сотрудничества, решение о винном туре/дегустации

Разговор начинаете вы.