

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 einen Bericht über das Projekt Brafo.

DAS PROJEKT BRAFO

0. *Carsten Busse lernt an einer Fachschule für Elektrotechnik.*
1. Carsten arbeitet gern, wenn er dabei etwas alleine machen kann.
2. Über das Projekt Brafo lernen die Schüler frühzeitig einen Beruf.
3. Berufspraktika finden immer nur für Achtklässler statt.
4. Praktikumsplätze für Schüler werden von den Brafo-Partnern besorgt.
5. Auch die Eltern sind an der Planung beteiligt.
6. Auch 2009 können wieder Schüler an dem Projekt Brafo teilnehmen.

Benutzen Sie bitte das beiliegende Lösungsblatt.

6 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 jetzt ein Interview mit einer Studentin aus Bulgarien.

EINE STUDENTIN AUS BULGARIEN

0. Katya _____
 - A) ist 25 Jahre alt.
 - B) lebt seit circa vier Jahren in Deutschland.
 - C) studiert Internationale Kommunikation.
1. Wie hat Katya Deutsch gelernt?
 - A) In Deutschland in einem Intensivkurs.
 - B) In ihrer Heimat in einem zweijährigen Kurs.
 - C) In Deutschland in einem zweijährigen Kurs.
2. Man muss für das Studium in Deutschland _____ ablegen.
 - A) eine Wirtschaftsprüfung
 - B) eine Landeskundeprüfung
 - C) eine Sprachprüfung
3. Katya hatte Schwierigkeiten _____
 - A) mit der Webseite der Hochschule.
 - B) mit ihrem Studium.
 - C) mit der Bürokratie.
4. Es lohnt sich in Deutschland zu studieren, weil man _____
 - A) viele praktische Erfahrungen an der Hochschule sammeln kann.
 - B) seine Sprachkenntnisse erweitern kann.
 - C) viele praktische Erfahrungen in Betrieben sammeln kann.
5. Was ist richtig?
 - A) Die Familie hat sie auch unterstützt.
 - B) Sie hat vor dem Beginn des Studiums Geld gespart.
 - C) Sie hat ein Stipendium erhalten.
6. Katya muss _____ ausgeben.
 - A) für die Wohnung 200 Euro
 - B) für Versicherung 60 Euro
 - C) für das Essen 160-220 Euro

Benutzen Sie bitte das beiliegende Lösungsblatt.

6 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 Preisgestaltung.

WARUM GIBT ES JEANS FÜR 9 UND FÜR 900 EURO?

0. Welche Unterschiede gibt es zwischen teuren und billigen Jeans?

1. Warum kaufen viele Kunden teure Jeans?

2. Nennen Sie zwei Beispiele für Markenprodukte aus alten Zeiten!

3. Warum kaufen viele Käufer Markenprodukte?

4. Auf welche Produkte haben negative Nachrichten eine schnellere Wirkung?

5. Welche Frage kann man mit Hilfe der Neuroökonomie leicht beantworten?

6. Was für ein Gefühl ruft der Kauf teurer Jeansmarken hervor?

Benutzen Sie bitte das beiliegende Lösungsblatt.

6 Punkte

Vizsgázó neve: _____

Édesanyja leánykori neve: _____

**KITEX Kereskedelmi Szaknyelvi Vizsga
LÖSUNGSBLATT
HÖRVERSTEHEN**

Lösungsabschnitt 1: DAS PROJEKT BRAFO

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

 Punkte:

	6
--	---

Lösungsabschnitt 2: EINE STUDENTIN AUS BULGARIEN

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

 Punkte:

	6
--	---

Lösungsabschnitt 3: WARUM GIBT ES JEANS FÜR 9 UND FÜR 900 EURO?

0. <i>Sie sind mit Strickereien geschmückt./ Sie sehen älter aus.</i>
1.
2.
3.
4.
5.
6.

 Punkte:

	6
--	---

KITEX Kereskedelmi Szaknyelvi Vizsga

HÖRVERSTEHEN

TRANSKRIPT DER HÖRTEXTE

HÖRVERSTEHEN 1

Sie hören einen Bericht über das Projekt Brafo.

DAS PROJEKT BRAFO

Über seine berufliche Zukunft hatte sich Carsten Busse noch keinen Kopf gemacht. Warum auch. Der Berliner ist 13 Jahre alt und besucht die 7. Klasse. Doch irgendwie ist seit voriger Woche alles anders. Denn Carsten Busse steckt mitten in der Arbeit. Er baut eine „einfache Schaltung“, erklärt sein Ausbilder. Einer, der es wissen muss. Der Berliner ist bei der Euro-Schulen Berlin GmbH Ausbilder im Fachbereich Elektrotechnik. Und Carsten Busse für ein paar Stunden „sein Schüler“. „Es macht viel Spaß und ist sehr interessant“, meint der 13-Jährige.

„Besser als Schule“, sagt Carsten. Das selbständige Arbeiten und Ausprobieren, das macht er am liebsten. Und die Arbeit kam an. Nicht nur bei Carsten, sondern bei 53 Schülern der Sekundarschule Berlin. Möglich machte das ein Projekt. Brafo heißt es. Hinter dem Namen Brafo verbirgt sich: Berufswahl richtig angehen - frühzeitig orientieren.

Gestartet wurde es im Frühjahr 2007. Initiatoren sind u. a. die Bundesagentur für Arbeit sowie das Ministerium für Wirtschaft und Arbeit von Berlin. Gefördert wird das Projekt aus Mitteln der Bundesagentur.

Nachdem sich im vergangenen Jahr 180 Achtklässler aus Berlin praktisch ausprobierten, um herauszufinden, welcher Beruf zu ihnen passt, folgen ihnen nun die Siebtklässler in die Fußstapfen. In Berufsfeldern wie Metalltechnik-Elektroinstallation, Garten- und Landschaftsbau, Wirtschaft und Verwaltung oder Chemie-Industrieproduktion lernen diese den Berufsalltag kennen, informiert die Projektleiterin Birgit Becker.

„Mit den Schülern wird im Rahmen der Auswertung ein Vertrag abgeschlossen“, erläutert sie. Dessen Bestandteil kann ein fünftägiges Betriebspraktikum sein, das in den Ferien absolviert werde. Um die Praktikumsplätze und die weitere Betreuung der Schüler würden sich die Brafo-Partner kümmern, so Frau Becker.

Natürlich würden die Eltern an jedem Schritt teilnehmen, so entsteht Vertrauen. Hartmut Heine, Leiter der Euro-Schulen in Berlin, findet das Projekt Brafo „grandios“. Endlich passiere etwas in diesem Bereich, sagt er. Die Schüler, die daran teilnehmen, würden davon gut profitieren können, ist Heine überzeugt.

Schon jetzt bringt das Projekt den Schülern viel, auch die Eltern sind zufrieden. Für 2009 haben sich noch mehr Schüler für das Projekt Brafo angemeldet und die Gelder dafür vom Staat sind auch gesichert.

HÖRVERSTEHEN 2

Sie hören jetzt ein Interview mit einer Studentin aus Bulgarien.

EINE STUDENTIN AUS BULGARIEN

In diesem Podcast gibt es ein interessantes Interview mit Katya, einer Studentin aus Bulgarien, die hier in Deutschland studiert. Katya studiert an der Fachhochschule in Aalen, deshalb führen wir das Interview am Telefon.

Sandra: Katya, als erstes würde ich gerne von dir wissen, wie alt du bist und woher du kommst und was du studierst.

Katya: Ich komme aus Bulgarien, bin 24 Jahre alt und studiere Internationale Betriebswirtschaft.

S: Und wie lange lebst du schon in Deutschland?

K: Seit ungefähr vier Jahren.

S: Und wie lange studierst du schon?

K: Seit drei Jahren.

S: Wo und wie lange hast du Deutsch gelernt, bevor du mit dem Studium angefangen hast.

K: Also, grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder in Deutschland oder in dem eigenen Land Deutsch zu studieren, und ich hab's in Bulgarien gemacht. Und da hab ich `nen Kurs besucht, zwei Jahre lang. Das erste Jahr war ziemlich intensiv, jeden Tag fünf Stunden Deutsch; das zweite Jahr war ein- bis zweimal in der Woche.

S: Und du hast ja dann auch eine Prüfung machen müssen.

K: Genau. Wenn man als Ausländer in Deutschland studieren möchte, muss man `ne DSH, also „Deutsche Sprachprüfung für den Hochschulzugang“, oder ´ne TestDaF-Prüfung machen. Und die DSH-Prüfung habe ich in Bulgarien gemacht.

S: Okay. Jetzt noch ein paar Fragen zur Organisation von deinem Studienplatz. Was fandest du besonders schwierig oder was fandest du besonders einfach?

K: Man konnte viele Informationen auch im Internet finden – auf der Webseite von der Hochschule – da wurde man auch gut informiert und später....also was ich schwierig fand....hm.....vielleicht die Wohnungssuche. Aber jetzt im Studium selbst....hm....also man musste sich mit Bürokratie auseinandersetzen, aber das ist überall so.

S: Und was gefällt dir am Studium besonders gut?

K: Was mir gefällt, sind die Firmenpraktika, die man während des Studiums machen kann. Das heißt, man holt sich praktische Erfahrungen, und das gibt's in Bulgarien nicht.

S: Wie finanzierst du dein Studium hier in Deutschland?

K: Am Anfang habe ich Verwandte gebeten, mich zu unterstützen, mittlerweile schaff ich's auch alleine – mit einem Nebenjob oder in den Semesterferien kann man auch arbeiten und ein bisschen Geld beiseite legen.

S: Hmm, und wie viel Geld brauchst du ungefähr im Monat?

K: Ja, so 500,- bis 600,- Euro müssten reichen. Hm, die Miete für die Wohnung beträgt...ja... 250,- bis 350,- Euro, dann kommt `ne Versicherung dazu für 60,- Euro und Essen....100,- bis 150,- Euro....ja. Und das andere kann man selber bestimmen – wie viel man ausgibt.

S: Gut, Katya, das war's dann schon. Vielen, vielen Dank, dass du dir die Zeit genommen hast, alles Gute für dein Studium!

K: Gern geschehen! Ja, gern!

HÖRVERSTEHEN 3

Sie hören jetzt einen Text über Preisgestaltung.

WARUM GIBT ES JEANS FÜR 9 UND FÜR 900 EURO?

8,99 Euro für eine Jeans - solche Angebote finden wir immer wieder in den Prospekten der Discounter. Und gleichzeitig gibt es auf der Welt Läden, in denen Jeans mehr als 900 Euro kosten. Der Designer Roberto Cavalli verlangt sogar manchmal mehr als 2000 Euro. Die Jeans unterscheiden sich durch ein paar Stickereien – und dadurch, dass die teuren oft deutlich älter aussehen. Trotzdem finden Jeans in beiden Preisklassen Käufer. Warum?

Weil auf der teuren Jeans auch ein Name aufgestickt ist, zum Beispiel der von Roberto Cavalli. Dass die Jeans von ihm kommt, macht sie für einige Käufer hundertmal so wertvoll wie die unbestickte Jeans vom Discounter: Cavallis Name ist zur Marke geworden. Und dass Markenartikel teuer sind, hat eine lange Tradition.

Schon im alten Mesopotamien sollen Händler ihre Transportkrüge mit speziellen Siegeln markiert haben. Im Mittelalter wurde diese Praxis noch populärer: Sogar Käse zeigte spezielle Herkunftsmarken, und Michelangelo hinterließ auf seinen Werken seine Meistermarke. Der Grund war immer der gleiche: Der Verkäufer wollte den Preis für seine Ware in die Höhe treiben, indem er mit seinem Zeichen für die Qualität bürgte.

Die Qualität eines Produkts ist nämlich für den Käufer nur selten leicht zu erkennen. Wie haltbar solche Qualitätsvorstellungen in den Köpfen der Verbraucher sind, das haben zwei amerikanische Wissenschaftler festgestellt, als sie Testberichte und Umfragen ausgewertet haben: Wenn eine Marke erst einmal ein gutes Image hat, sickern schlechte Nachrichten erheblich langsamer in die Köpfe der Käufer als bei Marken mit schlechtem Image.

Es muss also noch etwas anderes geben, das uns dazu bringt, 900 Euro für eine Jeans auszugeben. Auf der Suche nach diesem Etwas hilft eine relativ neue Wissenschaft: die Neuroökonomie. Die Wissenschaftler sehen es so: Wenn wir einkaufen, findet im Gehirn ein Kampf statt. Und der läuft, vereinfacht gesagt, genauso ab wie in schlechten Filmen – wenn auf den Schultern des Schauspielers ein Engelchen und ein Teufelchen miteinander streiten.

Das Engelchen – das ist die Schmerzregion – ärgert sich darüber, dass wir so viel Geld ausgeben wollen. Das Teufelchen ist das Lustzentrum. Eine starke Marke feuert das Teufelchen im Lustzentrum richtig an. Weil wir uns von diesem Kauf eine tolle Belohnung versprechen.

Und welche Belohnung verspricht nun die 900-Euro-Jeans? Individualismus. Sie grenzt die Käufer von all denen ab, die so eine Jeans nicht haben. Das ist eine der wichtigsten Belohnungen überhaupt. Die Abgrenzung kann an unterschiedlichen Eigenschaften erfolgen: Wir fühlen uns schlauer, cooler oder trendiger als andere. Oder eben reicher. Kurz gesagt – wir sind deshalb bereit, so viel Geld für die 900-Euro-Jeans zu zahlen, weil sie so teuer ist.

KITEK Kereskedelmi Szaknyelvi Vizsga

 SCHLÜSSEL
 HÖRVERSTEHEN

Lösungsabschnitt 1: DAS PROJEKT BRAFO

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

6 Punkte

Lösungsabschnitt 2: EINE STUDENTIN AUS BULGARIEN

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

6 Punkte

Lösungsabschnitt 3: WARUM GIBT ES JEANS FÜR 9 UND FÜR 900 EURO?

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 sind mit Strickereien geschmückt./Sie sehen älter aus.

- 1) Teure Markenprodukte sind für viele wertvoll.
- 2) Käse, Krüge (Mesopotamien), Meisterwerke von Michelangelo.
- 3) Qualität ist normalerweise schwer zu erkennen./Markenprodukte bedeuten Qualität
- 4) Auf Produkte mit schlechtem Image.
- 5) Warum man auch teure Produkte kauft.
- 6) Man fühlt sich schlauer (cooler, trendiger, reicher)/Das verspricht Individualismus./Ein angenehmes Gefühl.

6 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?

Wie geht es Ihnen?

(A vizsgát inentől kezdve értékeljük!)

1. Irányított párbeszéd (4-5 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 a vizsgáztató kérdéseire válaszol, gondolkodási idő nélkül.

A kérdések száma függ a válaszok hosszúságától, de legalább 4 kérdés hangzik el, legalább 3 témakört érintve.)

Wie unterscheidet sich Ihr Wochenende von Ihren Werktagen?

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

Wie wichtig sind die Bücher in Ihrem Leben?

Könnten Sie mir darüber erzählen, was Sie zuletzt gelesen haben?

Wollen wir auf ein anderes Thema übergehen?

Verwenden Sie die deutsche Sprache außerhalb des Deutschunterrichts? Wie?/Warum nicht?

O.K. Danke.

So, dann können wir auf die zweite Aufgabe übergehen.

2. Szituációs párbeszéd (kb. 6-7 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.

Welche Nummer hat die Karte?

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

Ist es klar, was Ihre Aufgabe ist?

Sind Sie fertig?

Gut. Wir haben etwa 6 Minuten. Versuchen Sie auf alle Punkte einzugehen. Lassen Sie sich aber nicht stören, wenn ich Sie unterbreche. Beginnen wir.

22. ERÖFFNUNG EINES SOUVENIRGESCHÄFTS

Kandidatenkarte

Sie sind Finanzleiter/in in einem Einkaufszentrum in einer ungarischen Stadt.

Der Prüfer/Die Prüferin ist Investor/in aus Deutschland.

Sie treffen einen ausländischen Investor, der im Einkaufszentrum ein Souvenirgeschäft eröffnen möchte.

- Stellen Sie sich und das Einkaufszentrum vor.
- Informieren Sie sich über das Geschäft, das Ihr Geschäftspartner eröffnen möchte.
- Erwähnen Sie die Vorteile der Lage der Geschäftsräume, die zu mieten sind.
- Schildern Sie die Kosten.
- Überzeugen Sie Ihren Partner von der Eröffnung eines Geschäfts im Einkaufszentrum.

Sie beginnen das Gespräch.

So, und jetzt sind wir bei der dritten Aufgabe.

3. Leíró szövegalkotás (kb. 5-6 perc)

Sie bekommen 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.

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

In Ordnung. Sie haben eine halbe Minute zum Nachdenken.

Gut, beginnen wir.

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

Lebensmittelgeschäft

Bk/22



(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.)

Wie werden solche Produkte in einem Geschäft im Allgemeinen platziert?

Welche Hygiene- und andere Vorschriften müssen in solchen Geschäften eingehalten werden?

Wie kann man für die Waren auf dem Bild werben?

Das war's, danke. Die Prüfung ist für Sie beendet.

Vielen Dank. Auf Wiedersehen.