

	BGF NYTK	B2	Prova orale	
	Lingua italiana – Affari		20+20 minuti	70 punti

MODELLO

Parte 1: Colloquio con l'esaminatore: studi, aspirazioni e progetti professionali, eventuali esperienze di lavoro.

Parte 2: Legga attentamente il testo seguente e riassume in ungherese il contenuto menzionando tutte le informazioni importanti.

Più massa critica per vincere la sfida della globalizzazione

La vera sfida della globalizzazione, per le imprese italiane comincia ora. Per anni il motto che accompagnava le analisi sulle imprese italiane era questo: „Piccolo è brutto” – ricorda Pietro Modiano, direttore generale della Banca Intesa Sanpaolo. Invece, nota il manager della più grande banca dell'Italia, piccolo era bello: „la prima fase della globalizzazione ha avvantaggiato l'Italia grazie all'arricchimento delle classi medie in tutto il mondo; certo che hanno dato un forte impulso alla diffusione del Made in Italy.

È stato proprio negli anni '90 che la fisionomia industriale si è trasformata da un'economia di grandi aziende a una di piccole e medie imprese. „Adesso, però, inizia la fase due della globalizzazione e per davvero piccolo è brutto” avverte il banchiere.

Siamo davanti a un passaggio cruciale per l'Italia: la domanda mondiale è ora più difficile da penetrare e per non essere travolti dal mercato globale, dalla concorrenza cinese e dal dollaro debole che penalizza l'export ci vuole un traino collettivo.

Se nei primi anni del 2000 le aziende hanno superato una fase di ristrutturazione che è andata a buon fine, questo non basta più perché i tassi saliranno e arriverà quello che doveva accadere prima, ossia il passaggio da aziende familiari a imprese managerializzate.

Un passaggio non indolore per le aziende e la soluzione passa attraverso il sostegno di investitori professionali come il private equity e un maggiore ricorso al merchant banking da parte degli istituti di credito.

La Repubblica

Parte 3: Scegliere uno dei due temi e parlarne in 2–3 minuti! Includere tutte le informazioni importanti. Il tema dovrà essere trattato in modo autonomo, senza interruzioni da parte del docente.

A) Qual è il ruolo del marketing nel commercio? Esponga il concetto delle „4 P” e la loro importanza.

B) In quali campi sono significativi i rapporti commerciali italo-ungheresi?

Parte 4: Simulazione di una situazione con l'esaminatore.

Studente

Lei è il proprietario della „TuttaPasta“, un nuovo negozio di generi alimentari italiani in Ungheria. Sul sito www.ingrossoalimentari.trieste.it ha letto l'offerta speciale dell' „Ingrosso Alimentari“ della quale ha scelto alcuni:

Nome del prodotto	Ordine minimo	Confezione	Prezzo
Pasta Divella	50 kg	500 gr, 1 kg	0,90 €, 1,60 €
Caffè Illy	20 kg	250 gr, 500 gr	2,40 €, 4,50 €
Olio d'oliva Extra Vergine	40 l	750 ml, 1 l	5,60 €, 8,30 €

I suoi clienti ricercano prodotti naturali e non modificati geneticamente.

Ora Lei telefona a Trieste per ulteriori informazioni. Chieda

- se, come primo ordine, può ordinare anche piccole quantità,
- indichi alcuni prodotti dell'offerta con la relativa quantità
- s'informi sulle condizioni di spedizione e di pagamento,
- infine chieda alcuni giorni per pensarci.

È Lei che comincia il discorso.

Esaminatore

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

Lei é il responsabile delle vendite dell'Ingrosso Alimentari di Trieste. Poco fa avete lanciato un'offerta speciale:

Nome del prodotto	Ordine minimo	Confezione	Prezzo
Pasta Divella	50 kg	500 gr, 1 kg	0,90 €, 1,60 €
Caffè Illy	20 kg	250 gr, 500 gr	2,40 €, 4,50 €
Olio d'oliva Extra Vergine	40 l	750 ml, 1 l	5,60 €, 8,30 €

Un possibile cliente Le telefona dall'Ungheria chiedendo ulteriori informazioni.

Gli risponde

- forniscono anche piccole quantità, come primo ordine, o ordine di prova,
- possono spedire la merce richiesta anche entro pochi giorni,
- spedizione: dipende dalla quantità ordinata (pacchetto postale, furgone, camion),
- pagamento: bonifico bancario 15 gg dopo la consegna.

È lo studente che comincia il discorso.