



АУДИРОВАНИЕ

Время выполнения – 35 минут

Инструкция.

Тест состоит из 4 частей (29 тестовых заданий).

Вам предлагается прослушать фрагменты деловых разговоров, интервью с руководителем компании, панельной дискуссии и деловые новости.

Сначала прочитайте описание ситуации, чтобы понять, что нужно узнать из текстов. Потом вы услышите текст. В паузу прочитайте варианты ответов и выберите один правильный вариант.

Все тексты звучат **два раза**.

Часть 1.

Ситуация 1. Вы работаете в международной компании, которая производит и продаёт молочную продукцию в России. В этом году у вас возникли трудности на российском рынке.

Задания 1- 5. *Слушайте беседу коммерческого директора компании с менеджером по продажам. Определите, о чём они говорили?*

Задание 1. Цель встречи сотрудников компании – обсудить _____ .

- А. падение спроса на её продукцию
- Б. позиции конкурентов на рынке
- В. цены на молочные продукты
- Г. рекламный бюджет

Задание 2. Молочная продукция компании всегда отличалась _____ .

- А. ценой
- Б. высоким качеством
- В. упаковкой
- Г. плохим спросом

Задание 3. Один из сотрудников считает, что сложившаяся ситуация на рынке связана с _____ .

- А. кризисом
- Б. отсутствием серьёзных конкурентов
- В. ростом цен на молочную продукцию
- Г. отсутствием хорошей рекламы

Задание 4. Работая на российском рынке, компания _____ рекламные акции.

- А. никогда не проводила
- Б. регулярно проводила
- В. редко проводила
- Г. недавно проводила

Задание 5. Совет директоров компании решил _____ .

- А. сократить рекламный бюджет
- Б. не сокращать рекламный бюджет
- В. выделить средства на широкую рекламу
- Г. разместить рекламу на телевидении



Задание 6. Во время деловой беседы было принято решение _____ .

- А. провести совещание по итогам квартала
- Б. обсудить сложившуюся ситуацию на совещании
- В. составить смету расходов на рекламу
- Г. провести собрание акционеров

Задание 7. Анна дала согласие _____ .

- А. пригласить на совещание представителей рекламного отдела
- Б. изменить рекламный бюджет
- В. выступить в среду на рабочем совещании
- Г. подготовить материалы для рекламного отдела

Часть 2.

Ситуация 2. Вас интересуют вопрос, как в условиях кризиса научиться управлять продажами.

Задания 8-15. *Прслушайте интервью с ведущим бизнес-консультантом России Владимиром Моженковым. Прочитайте фразы. Определите, соответствует ли фраза услышанному в тексте или нет. Если соответствует, поставьте плюс (+), если не соответствует, поставьте минус (-).*

Задание 8. По мнению Владимира Моженкова, целью бизнеса является умение достигать поставленных целей, а руководителей компаний надо оценивать по результатам их работы.

Задание 9. В своё время концерн «Ауди» назвал Владимира Моженкова лучшим менеджером Европы, потому что ему удалось установить рекорд по продажам автомобилей этого концерна в условиях кризиса.

Задание 10. В 2012 году объём продаж автомобилей «Ауди» в компании Владимира Моженкова увеличился в десять раз.

Задание 11. Владимир Моженков считает, что успех в бизнесе во многом зависит от команды.

Задание 12. Владимир Моженков всегда руководил только крупными предприятиями, поэтому хорошо знает, как управлять продажами во время кризиса.

Задание 13. Далеко не все руководители компаний способны быстро показать результат, некоторым необходимо для этого 10-15 лет.

Задание 14. Каждый руководитель должен выбрать одну стратегическую цель на долгие годы, разбить её на этапы и идти к ней, не останавливаясь.

Задание 15. По словам Владимира Моженкова, важно также стратегическое планирование, так как без него бизнесу будет трудно развиваться.

Часть 3.

Ситуация 3. Вы присутствуете на панельной дискуссии «Что важнее: система или человек?».

Задания 16-20. *Определите, кому из выступающих принадлежит то или иное мнение.*

Обратите внимание! Один выступающий может в ходе выступления высказать несколько точек зрения.

Одно мнение лишнее.



| В панельной дискуссии приняли участие: | В ходе дискуссии были высказаны следующие мнения: |
|---|---|
|  <p>16. Феликс Гамзаев - руководитель компании «Три-3 — СитиЛаб»</p> | <p>А. Система должна быть понятна людям. Её надо видеть. Если вы не видите системы, то вы не понимаете, что надо делать.</p> |
|  <p>17. Игорь Аверкин — генеральный директор компании «Лидер» (OZ МОЛЛ.)</p> | <p>Б. У сотрудника компании должны быть полномочия на принятие решений, и эти полномочия важно правильно составить.</p> |
|  <p>18. Владислав Нестеренко - руководитель дилерского Центра BENTLEY KRASNODAR</p> | <p>В. В команде должны быть умные и лояльные люди. Лояльность важнее, чем профессионализм. Лояльного человека легче научить.</p> |
|  <p>19. Алексей Пшеничный — член Совета директоров компании «Тандер» (Магнит)</p> | <p>Г. Когда вы нанимаете человека на работу, то должны понимать, что ему нужен минимальный KPI. Человеку важно понимать, чего он должен достигнуть.</p> |
|  <p>20. Владимир Кусакин – руководитель международной экспертной компании «Бизнес Форвард».</p> | <p>Д. Главное – правильно выбрать сотрудника, рассказать ему, что от него ждёт компания, заинтересовать его, объяснить ему, если он что-то не понял.</p> |
| | <p>Е. Система должна обязательно быть. Она помогает становиться компании сильнее. Без системы бизнес не будет развиваться.</p> <p>Ж. Лучше иметь не должностные инструкции, а описание должности, где записаны, например, какие объекты управления есть у этого сотрудника.</p> |



Часть 4.

Ситуация 4. Вас заинтересовала информация о продаже акций двух российских компаний.

Задания 21-23. *Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует, поставьте плюс (+), если не соответствует, поставьте минус (-).*

Задание 21. ОАО «Тонкий органический синтез» и «Химавтоматика» выставляют на продажу свои акции через электронные аукционы.

Задание 22. НПО «Химавтоматика» производит продукцию, которая используется исключительно в нефтегазовой промышленности.

Задание 23. ОАО «Тонкий органический синтез» - одно из крупнейших предприятий России, занимающееся переработкой сырья.

Ситуация 5. Вас заинтересовала информация о работе по франшизе.

Задания 24-26. *Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует, поставьте плюс (+), если не соответствует, поставьте минус (-).*

Задание 24. Франшиза – это возможность открыть своё дело в короткие сроки.

Задание 25. Сбербанк окажет поддержку начинающим предпринимателям, которые будут приобретать франшизы.

Задание 26. Государственные финансовые программы пока не рассчитаны на помощь бизнесменам, работающим по франшизе.

Ситуация 6. Вас заинтересовала информация об открытии нового производственного комплекса в России.

Задания 27-29. *Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует, поставьте плюс (+), если не соответствует, поставьте минус (-).*

Задание 27. Компания «Шелл» собирается построить в Тверской области новое предприятие, на котором планирует увеличить мощности производства.

Задание 28. В перспективе компания «Шелл» планирует создать на новом предприятии высококвалифицированные, высокотехнологичные рабочие места.

Задание 29. Губернатор Тверской области отметил, что для реализации подобных проектов в данном регионе созданы все условия.



АУДИРОВАНИЕ

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

фамилия _____

дата _____

имя _____

место проведения экзамена _____

страна _____

Задания 1-7.

| | | | | |
|----|---|---|---|---|
| 1. | А | Б | В | Г |
| 2. | А | Б | В | Г |
| 3. | А | Б | В | Г |
| 4. | А | Б | В | Г |
| 5. | А | Б | В | Г |
| 6. | А | Б | В | Г |
| 7. | А | Б | В | Г |

Задания 8-15.

| | ДА (+) | НЕТ (-) |
|-----|-----------|------------|
| 8. | | |
| 9. | | |
| 10. | | |
| 11. | | |
| 12. | | |
| 13. | | |
| 14. | | |
| 15. | | |

Задания 16-20.

| | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|
| 16. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 17. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 18. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 19. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 20. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |

Задания 21-29.

| | ДА (+) | НЕТ (-) |
|-----|-----------|------------|
| 21. | | |
| 22. | | |
| 23. | | |
| 24. | | |
| 25. | | |
| 26. | | |
| 27. | | |
| 28. | | |
| 29. | | |



АУДИРОВАНИЕ

КЛЮЧИ

Максимальное количество баллов – 91 (100%).

Задания 1-7 оцениваются по 3 балла.

Задания 8-20 оцениваются по 4 балла.

Задания 21-29 оцениваются по 2 балла.

Задания 1-7.

| | | | | |
|----|----------|----------|----------|----------|
| 1. | А | Б | В | Г |
| 2. | А | Б | В | Г |
| 3. | А | Б | В | Г |
| 4. | А | Б | В | Г |
| 5. | А | Б | В | Г |
| 6. | А | Б | В | Г |
| 7. | А | Б | В | Г |

Задания 8-15.

| | ДА (+) | НЕТ (-) |
|-----|-----------|------------|
| 8. | + | |
| 9. | + | |
| 10. | + | |
| 11. | + | |
| 12. | | - |
| 13. | | - |
| 14. | + | |
| 15. | | - |

Задания 16-20.

| | | | | | | | |
|-----|----------|----------|----------|----------|----------|---|----------|
| 16. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 17. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 18. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 19. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 20. | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |

Задания 21-29.

| | ДА (+) | НЕТ (-) |
|-----|-----------|------------|
| 21. | + | |
| 22. | | - |
| 23. | + | |
| 24. | + | |
| 25. | + | |
| 26. | | - |
| 27. | + | |
| 28. | | - |
| 29. | + | |