

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
-------------------	---

ТРЕНИРОВОЧНЫЙ БЛОК

Тест по чтению	8
I. Коммерческие письма	8
II. Реклама	18
III. Стенограммы деловых переговоров (фрагменты)	30
IV. Статьи	36
Ключи	58
Тест по письму	60
I. Коммерческие письма	60
II. Реклама	64
III. Типовые документы	66
IV. Программа рабочего визита	71
Варианты ключей	73
Тест по аудированию	89
I. Деловые разговоры в офисе	89
II. Деловые разговоры по телефону	91
III. Объявления. Реклама	97
IV. Бизнес-хроника	99
Фонограмма	104
Ключи	139
Тест по говорению	140
Варианты ключей	148
Тест по лексике и грамматике	168
Ключи	220

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БЛОК

Тест по чтению	226
I. Коммерческое письмо	226
II. Реклама	227
III. Стенограмма деловых переговоров (фрагмент)	229
IV. Статья	230
Контрольный лист	232
Ключи	233
Тест по письму	234
I. Коммерческое письмо	234
II. Реклама	235
III. Программа рабочего визита	235
Контрольный лист	236
Варианты ключей	238
Контрольные листы экспертной оценки	241
Тест по аудированию	244
I. Деловой разговор в офисе	244
II. Деловой разговор по телефону	244
III. Реклама	245
IV. Бизнес-хроника	246
Контрольный лист	247
Фонограмма	248
Ключи	253
Тест по говорению	254
Варианты ключей	256
Контрольные листы экспертной оценки	260
Тест по лексике и грамматике	262
Контрольный лист	271
Ключи	274
Приложение. Тематическая лексика	277

II Реклама

Прочитайте рекламные объявления и выполните тестовые задания. Выберите один правильный вариант ответа.

II.1

Комплексное обеспечение фирм и организаций канцелярскими товарами, бытовой химией, компьютерной и оргтехникой, а также офисной мебелью.

Всё, что вам нужно, мы вам доставим.

Низкие цены, гарантия, бесплатная доставка, бонусы и скидки. Звоните.

ООО «Миди+принт». Тел. факс (495) 707-60-51



20. Реклама предлагает товары для ____.

- а. дома
- б. офиса
- в. отдыха

II.2

БАНК МОСКВЫ

**ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КРЕДИТЫ
МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ
В РУБЛЯХ И ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ**

Процентная ставка — от 16 % годовых
Срок кредита — от 1 до 12 месяцев

Обеспечением по кредиту выступают:
залог недвижимого имущества, оборудования, товаров,
гарантии и поручительства третьих лиц

Обращаться в следующие отделения банка:

«Никитское» — тел. (495) 203-35-51

«Курское» — тел. (495) 917-89-09

21. В рекламе сообщается, что кредиты выдаются ____.

- а. на срок более года
- б. только на месяц
- в. от 1 года до 12 лет
- г. на срок до года

22. Банк может предложить кредиты под залог ____.

- а. недвижимости
- б. ценных бумаг
- в. транспорта
- г. личного имущества

II.3

**Транспортно-
экспедиционная
фирма.**

Основана в 1993 году

**Перевозки грузов
автотранспортом
Тел. (495) 921-44-33
Железнодорожные
перевозки грузов
Тел. (495) 921-44-27**

- Собственный парк автомашин различной грузоподъёмности
- Автоперевозки по Москве, Московской области и России
- Полная гарантия доставки груза
- Оперативность в выполнении заказа
- Приём грузов, прибывающих в Москву по железной дороге в контейнерах и вагонах
- Полный комплекс погрузочно-разгрузочных работ
- Вывоз грузов автотранспортом на склады в кратчайшие сроки с минимальными затратами

23. Транспортно-экспедиционная фирма «Экспедиция» предлагает ____.

- а. продажу автомобилей и контейнеров
- б. авиационные перевозки грузов
- в. отправку грузов за границу
- г. перевозки грузов автотранспортом

24. В рекламе сообщается о том, что ____.
- фирма производит доставку грузов только по Москве
 - скидки на услуги зависят от объёма заказов
 - предлагает выполнение работ за короткие сроки и по минимальным расценкам
 - фирма арендует транспорт различной грузоподъёмности

II.4

**КУПИТЬ КОТТЕДЖ?
АРЕНДОВАТЬ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ?
ПОДОБРАТЬ УЧАСТОК?**

**ВСЕ ОТВЕТЫ — В УНИКАЛЬНОМ КАТАЛОГЕ
«КОТТЕДЖИ. ДОМА. УЧАСТКИ»**

Бесплатная подписка: 507-02-87

Приобрести каталог можно в супермаркетах сети:

- «Рамстор»
- «Седьмой континент»
- «Перекрёсток»
- «Паттерсон»

По вопросам размещения рекламы тел. 956-15-15

25. Реклама предлагает ____.
- купить коттедж
 - арендовать дом
 - купить каталог
 - купить участок

II.5

Интернет-магазин EXIST.RU

У нас вы можете купить автозапчасти для любых автомобилей из Германии, Финляндии, Японии, ОАЭ. Всего в базе более 14 млн наименований. Для совершения покупок необходимо ввести ваши регистрационные данные или зарегистрироваться.

- Размещайте заказы в интернет-магазине автозапчастей Exist.ru
- Отслеживайте состояние сделанных заказов
- Получайте на e-mail оповещения о ходе выполнения заказа
- Скидки на запчасти в зависимости от ежемесячного объёма заказов

26. Интернет-магазин предлагает ____.
- покупку машин
 - приобретение запасных частей к автомобилям
 - продажу подержанных автомобилей
 - описание технических характеристик машин
27. В рекламе сообщается, что ____.
- скидки на запчасти зависят от объёма заказов
 - интернет-магазин производит доставку товара в другие города
 - интернет-магазин является филиалом германского торгового дома
 - интернет-магазин предлагает транспортное обслуживание

II.6

**В МОСКВЕ с 25 по 28 сентября
в Выставочном комплексе «Гостиный Двор»
и Центральном выставочном зале «Манеж» (на двух
уровнях) пройдёт крупнейшая в Восточной Европе
международная специализированная выставка
«ПОДАРКИ. ОСЕНЬ-2010».**

Выставка включает в себя салоны:

- «БИЖУТЕРИЯ И АКСЕССУАРЫ»
- «ЁЛОЧНЫЕ УКРАШЕНИЯ, НОВОГОДНЯЯ И ПРАЗДНИЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ»
- «ПОСУДА И ДЕКОР СТОЛА»
- «БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ И КОРПОРАТИВНЫЕ ПОДАРКИ»

В выставке «ПОДАРКИ. ОСЕНЬ-2010» примет участие около 700 компаний, которые представят более 2000 торговых марок со всего мира.

III

Стенограммы деловых переговоров

(фрагменты)

Прочитайте стенограммы деловых переговоров и выполните тестовые задания. Выберите один правильный вариант ответа.

III.1

— Господа, мы обсудили почти все пункты проекта нового контракта. Остался только пункт о транспортировке заказанного нами товара.

— Предложение фирмы «Аргус» о перевозке по железной дороге мне кажется не очень удачным.

— Почему? Мы уже несколько раз пользовались услугами железнодорожного транспорта. Всё было хорошо.

— Но сейчас железная дорога подняла расценки на перевозки. Кроме того, таможенный терминал находится от нас очень далеко, и нам всё равно придется заказывать грузовые автомобили для доставки контейнеров на наш склад. Думаю, что лучше сразу договориться о транспортировке автотранспортом.

— Что ж, ваши аргументы кажутся мне правильными. Давайте исправим этот пункт контракта.

46. Участники переговоров договорились о ____.
- сроках поставки
 - предоплате за поставляемый товар
 - поставке товара автотранспортом
 - перевозке товара по железной дороге

III.2

— Итак, мы решили все вопросы по контракту?

— Не совсем. Мне хотелось бы уточнить условия платежа.

— В контракте указано, что платёж производится по безналичному расчёту сразу после получения факса о готовности товара к отгрузке. Вас не устраивает этот вариант?

— Дело в том, что у нас возникли проблемы с банком, и сразу мы сможем выплатить только 40 % всей суммы. Остальные 60 % мы выплатим в течение месяца после получения товара. Это возможно?

— Не уверена, что смогу сейчас ответить на этот вопрос. Я должна посоветоваться с нашим директором. Давайте встретимся завтра в 11 часов у меня в офисе.

— Хорошо, я буду ровно в одиннадцать.

47. Участники переговоров ____.
- решили все вопросы по контракту
 - обсуждали возможность оплаты товара сразу
 - приняли решение встретиться ещё раз
 - договорились об оплате 40 % всей суммы

III.3

— Здравствуйте, господин Вульф. Проходите, пожалуйста, садитесь. Сегодня мы должны согласовать цены на товар.

— Да, я знаю. Мы готовы закупить у вас партию ноутбуков, но нас не устраивает цена. Из вашего предложения видно, что цены на данный товар по сравнению с первым кварталом повысились на 3 %. Почему?

— Это связано с повышением цен на компьютеры на мировом рынке.

— Мы знаем, что ваш товар высокого качества, но мы покупаем большую партию и просим вас сделать нам скидку на количество. К тому же мы ваши постоянные покупатели и надемся на дальнейшее сотрудничество с вами.

— Какую скидку вы хотите получить?

— В размере 5 %.

— Мы подумаем и перезвоним вам в течение следующей недели.

48. Покупатель не согласен с ____.
- условиями платежа
 - ценой, которую предлагает продавец
 - предложенной продавцом скидкой
 - скидкой в размере 3 %



ФОНОГРАММА

I Деловые разговоры в офисе

I.1

— Господин Афанасьев, во время нашей первой встречи на международной выставке в Женеве мы договорились, что цены на данное оборудование не будут отличаться от цен в каталоге.

— Вы совершенно правы, госпожа Браун, такая договорённость у нас была.

— Почему же теперь вы повысили цену почти на два процента?

— Мы улучшили модель, которая заинтересовала вас на выставке. Теперь она соответствует самым современным требованиям по технике безопасности.

— Надеюсь, что я могу познакомиться с новой моделью?

— Конечно, сейчас мы вам всё покажем.

Выполняйте задание.

Пауза 15 сек.

Конец задания.

I.2

— Итак, господин Валецкий, мы предлагаем вашей фирме приобрести у нас партию данного товара на прежних, старых условиях.

— К сожалению, мне это предложение не кажется удачным.

— Мы уже давно с вами сотрудничаем. До сих пор вас всё устраивало.

— Мы знаем, что ваши телефонные аппараты высокого качества, но понимаете, дело в том, что нас не устраивают раз-

меры партии. Мы сможем выгодно продать на нашем рынке не более 1500–1700 аппаратов, тогда как вы предлагаете нам купить 3000 штук данного товара.

— Если вы закупите большую партию, то мы сделаем вам хорошую скидку. Вы наши постоянные покупатели, и мы надеемся, господин Валецкий, на дальнейшее сотрудничество с вами.

— Какую скидку вы можете предоставить?

— Думаю, что в размере пяти процентов.

— Мы подумаем и обязательно сообщим вам наше решение в течение следующей недели.

Выполняйте задание.

Пауза 15 сек.

Конец задания.

I.3

— Госпожа Максимова, мы собираемся разместить рекламу нашего товара в метро и хотим заказать у вас её оформление.

— Мы очень рады слышать это, господин Шмидт. Рекламное агентство «Деловой мир» всегда готово помочь своим клиентам.

— Именно поэтому наши российские партнёры посоветовали нам обратиться в ваше агентство. Они сказали, что у вас работают прекрасные художники, которые всё делают быстро и качественно.

— Это правда. А с какой целью вы хотите заказать рекламу в метро?

— Дело в том, что на прошлой неделе мы открыли в Москве магазин зимней одежды и хотим познакомить москвичей с нашей коллекцией.

— Мы сделаем всё, что от нас зависит. Давайте подумаем, как лучше оформить рекламу..

Выполняйте задание.

Пауза 15 сек.

Конец задания.