

BGE NYVK	C1	Composizione professionale	
Lingua italiana – Affari		80 minuti	20 punti
Modello			

***A megoldások pizkozatát erre a feladatlpra írhatja.
A megoldólpra a végleges megoldásokat írja.***

A feladatok megoldásához egy- és kétnyelvű általános szótár használható.

Kérjük, mindkét feladatot oldja meg.

Parte 1.

Lei è Olivia/Olivér Kiss, projektmanager di un'azienda italo-ungherese di profilo alimentare. Sta organizzando un incontro fra i top manager della ditta in tema dei compiti più urgenti. **Scriva una lettera di 100-120 parole** in cui traccia i dettagli dell'evento sottolineando i seguenti punti:

- presentazione dei piani di progetto per l'anno prossimo
- spostamento e ricambio di alcuni manager in vari settori aziendali
- apertura di un blog informativo: varie rubriche

Parte 2.

Lei è Lilla/Levente Nagy, manager di marketing presso la Zanussi S.r.l. di Budapest, uno dei maggiori fornitori del mercato degli elettrodomestici. Ha fatto una ricerca sulle vendite dei frigoriferi sul mercato ungherese. Ne **scriva un rapporto di 120-150 parole** dei risultati e dei Suoi suggerimenti per i dirigenti ungheresi e italiani. Spieghi

- come ha raccolto i dati
- riassume i risultati
- suggerimenti sulla possibilità dei cambiamenti
- proposte per rafforzare la consapevolezza del brand

BGE NYVK	C1	Composizione professionale	
Lingua italiana – Affari		80 minuti	20 punti
Modello			

CHIAVE

Parte 1.

Gentili Signore e Signori,

Secondo le nostre trattative riguardanti al prossimo incontro (20 ottobre, c.a.) vorrei chiarire i punti più importanti.

Vi prego di preparare le Vostre presentazioni, quelle che riguardano gli obiettivi strategici, nonché quelle che puntano sugli obiettivi operativi dell'azienda. Come abbiamo prefissato, i responsabili finanze prepareranno il bilancio dettagliato per l'anno prossimo.

Riferendomi ai colloqui precedenti dovremmo fissare il modo e la frequenza di spostamento di alcuni manager soprattutto nell'area della logistica e in quella delle vendite. Sarebbe opportuno cambiare alcune responsabilità, inoltre c'è bisogno di un ricambio radicale nella gestione della flotta dei veicoli aziendali.

Per quanto al blog già progettato, dobbiamo chiarire i dettagli delle diverse rubriche (area clienti, novità dei prodotti ecc.)

Parte 2.

A: tutti i dirigenti

Da: L. Nagy

Data:

Oggetto: ricerca sulle vendite frigoriferi

Abbiamo svolto il sondaggio sul mercato ungherese sulle vendite dei frigoriferi. Per questo scopo abbiamo redatto dei questionari, abbiamo contattato i nostri impiegati e manager di vendite oltre che abbiamo circolato un sondaggio fra i clienti.

Dai dati raccolti risulta che la qualità dei nostri prodotti soddisfano i clienti, e il prezzo ragionevole ci permette di continuare ad essere una delle potenze fra le aziende che commercializzano elettrodomestici. Nonostante i risultati generalmente positivi abbiamo bisogno di alcuni provvedimenti.

I consumatori esprimono il loro desiderio di scegliere fra i prodotti di diversi colori, soprattutto grigio, blu e viola. Un'altra richiesta riguarda l'allungamento del periodo di garanzia.

Per rafforzare la consapevolezza del brand avremmo bisogno di realizzare i cambiamenti menzionati sopra, come anche di organizzare eventi PR dove potremmo incontrare con i nostri partner. Questi eventi potrebbero essere completati con promozioni, come per esempio vendita scontata di alcuni vecchi modelli.