



ITALIENISCH

SERIE

1

HÖRVERSTEHEN

LÖSUNGEN

KANDIDATIN
KANDIDAT

Nummer der Kandidatin / des Kandidaten

Name

Vorname

Datum der Prüfung

BEWERTUNG

Fachbereiche

Erreichte Punkte / Maximum

Parte A

/ 8

Parte B

/ 6

Parte C

/ 6

Total

/ 20

EXPERTEN



Importante:

Ogni testo viene ripetuto due volte.

A PARTE A I SUPERMERCATI LIDL

Ascoltate un'intervista tra Maria Cippolini e un manager regionale di LIDL in Italia.
Completate la lista (1–8) con le informazioni mancanti. Avete 30 secondi per studiare il compito.
Ascoltate il testo due volte.

1. Cippolini è giornalista di: **TAVOLA & CUCINA** 1
2. Luogo del primo negozio: **ARCOLE** 1
3. Numero di negozi al Nord: **36** 1
4. Numero di prodotti nei negozi oggi: **1.500** 1
5. Numero medio di impiegati nei negozi: **15** 1
6. Superficie in m² dei negozi: **1350** 1
7. Lo slogan di LIDL: **(LIDL) ANCH'IO** 1
8. Un prodotto di marca da LIDL: **BARILLA (De Cecco / Ferrero)** 1

Totale Parte A 8 /8

B PARTE B APPUNTI DELLA CONFERENZA

Ascoltate il signor Fumagalli della ditta INSTAR, che ha partecipato a una conferenza.
Per ogni domanda (9–14) scegliere con una crocetta l'affermazione esatta.
Avete 30 secondi per studiare il compito. Ascoltate il testo due volte.

9. La conferenza sul marketing ha luogo

A ogni mese	<input type="checkbox"/>	1
B ogni anno	<input checked="" type="checkbox"/>	
C ogni due anni	<input type="checkbox"/>	

10. Al signor Fumagalli

A è piaciuto l'articolo di Laura	<input type="checkbox"/>	1
B è piaciuta la pubblicità sulla rivista economica	<input type="checkbox"/>	
C è piaciuto il discorso di Laura	<input checked="" type="checkbox"/>	

11. Il seminario con Laura ha luogo

A	nella ditta	<input checked="" type="checkbox"/>	1
B	a Verona	<input type="checkbox"/>	
C	fuori sede	<input type="checkbox"/>	

12. Enrico Batterini

A	ha ordinato delle telecamere	<input type="checkbox"/>	1
B	vorrebbe ordinare delle telecamere	<input checked="" type="checkbox"/>	
C	ha confermato l'ordine delle telecamere	<input type="checkbox"/>	

13. La Bentley High-Tech negli Stati Uniti

A	produce video	<input type="checkbox"/>	1
B	si interessa alla nostra ditta	<input checked="" type="checkbox"/>	
C	sono secondi nel campo dell'elettronica	<input type="checkbox"/>	

14. Un rappresentante della Bentley High-Tech visita la ditta INSTAR

A	in autunno	<input type="checkbox"/>	1
B	in estate	<input type="checkbox"/>	
C	in primavera	<input checked="" type="checkbox"/>	

Totale Parte B**6 /6****C** PARTE C
INTERVISTA A GIOVANNI MENEGHELLO

Sentirete un'intervista a Giovanni Meneghello, un imprenditore italiano che vi parla del successo avuto con la sua idea di pizza a domicilio.

Segnate con crocetta (15–20) se le affermazioni sono vere o false.

Avete 45 secondi per studiare il compito. Ascoltate il testo due volte.

	vero	falso	
15. Negli Stati Uniti Giovanni lavorava per una ditta di prodotti cosmetici.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1
16. All'inizio i giovani del quartiere compravano le pizze.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1
17. Domino's Pizza ha convinto consumatori e investitori.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1
18. I titoli azionari hanno avuto un inizio difficile.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1
19. In un anno il rendimento in borsa ha superato il 10%.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1
20. Agli italiani piace il calcio e il servizio a domicilio è di loro gusto.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1

Totale Parte C**6 /6****Totale Parte A, B e C****20 /20**

PARTE A I SUPERMERCATI LIDL

Maria: Buongiorno. Parlo con la ditta LIDL, la catena dei supermercati?

Manager: Buongiorno. Sono Franco Sedanini. Sono il manager regionale.

Maria: Fantastico. Sono Maria Cippolini e le telefono per un'intervista.

Lavoro per la rivista Tavola & Cucina e come saprà faremo un articolo su LIDL il prossimo mese.

Manager: Bene, sì mi hanno informato. Come posso aiutarla?

Maria: Dovrei verificare alcuni dati.

Manager: Certo, prego, mi chiedo quello che vuole sapere.

Maria: Dalle mie informazioni, il primo negozio è stato aperto nel 1990, è vero?

Manager: Quasi, infatti il primo negozio ha aperto nel giugno del 1992, nella cittadina di Arcole in provincia di Verona.

Maria: Ah bene, ora vedo che avete intorno agli 80 punti vendita in tutta Italia.

Manager: Sono cifre ormai superate. Al momento abbiamo 110 punti vendita. Siamo più presenti al Nord con 36 negozi e ne progettiamo ancora 12.

Maria: Nei primi anni il vostro assortimento era limitato a pochi prodotti. Com'è la situazione oggi?

Manager: È cambiata di molto. Nella fase di consolidamento fra il 1997 e il 2003 siamo arrivati a ben 800 prodotti.

Oggi come oggi siamo arrivati a 1500 prodotti diversi.

Maria: Però, mica male, sembra un successo. Senta, quante persone sono impiegate in un negozio LIDL?

Manager: Beh, dipende un po' dalla grandezza del punto vendita. Normalmente impieghiamo circa 15 persone in media per i negozi che hanno una superficie di 1350 m².

Maria: Dal 2003 siete anche presenti in televisione con lo slogan LIDL 'Anch'io'. Che cosa significa?

Manager: Questa campagna pubblicitaria mira a valorizzare i prodotti di qualità di origine italiana che si trovano nei nostri negozi.

Maria: Bene, e mi dica, avete anche prodotti di marca nei vostri negozi?

Manager: Infatti abbiamo cominciato grazie alla nostra politica commerciale ad introdurre prodotti, come Barilla, De Cecco, Ferrero e vorremmo introdurne ancora di più.

Maria: Grazie dell'intervista e buona giornata.

PARTE B APPUNTI DELLA CONFERENZA

Cari colleghi, come sapete la settimana scorsa ho partecipato alla conferenza annuale sul marketing a Verona. C'erano dei seminari e delle presentazioni molto interessanti. Mi ha colpito un discorso di Laura Almirante sul modo di fare pubblicità su internet. Mi sono quindi permesso di invitarla per un seminario qui in sede. Alcuni di voi avranno certamente sentito parlare della signora Almirante, visto che scrive regolarmente per una rivista economica. Le conferenze e i seminari sono stati importanti, ma per me l'esperienza più eccitante di queste conferenze è il confronto con partecipanti di altre aziende del nostro settore.

Uno di questi contatti è veramente utile per la nostra ditta. Si tratta di Enrico Batterini che ha sentito parlare delle nostre telecamere e voleva saperne di più. In ogni caso ne vuole ordinare una quantità elevata. Ce lo dovrebbe confermare nei prossimi giorni.

Inoltre ho incontrato due rappresentanti di una ditta americana, la Bentley High-Tech, il maggiore distributore negli Stati Uniti nel campo dell'elettronica. Sembrano davvero impressionati dal nostro lavoro e dal nostro rendimento. Pertanto uno di loro viene a trovarci qui in sede tra i mesi di marzo e maggio. Si interessa soprattutto ai nostri processi e alla capacità di produzione. Se tutto va bene questo porterà a un contratto veramente importante.

Un altro aspetto della conferenza è che . . .

PARTE C INTERVISTA A GIOVANNI MENEGHELLO

Donna: Buonasera e benvenuti alla trasmissione Gente & Affari. Abbiamo qui con noi in studio Giovanni Meneghello.

È nato negli Stati Uniti, dove aveva due lavori, uno in un ristorante e l'altro come rappresentante per una ditta di saponi e creme.

Trasferitosi in Italia ha fondato Domino's Pizza, la pizza a domicilio a Milano. Negli ultimi anni ha aperto negozi in tutta Italia.

Oggi, a 36 anni, è uno degli imprenditori più di successo che abbiamo. Giovanni, benvenuto in studio.

Giovanni: Buonasera e grazie dell'invito.

Donna: Allora, prima di fondare la Sua impresa qui in Italia ha fatto ricerche sul mercato?

Giovanni: A dire il vero, no. Ho sperimentato con vari ingredienti e ho regalato le mie prime pizze a dei giovani nel quartiere.

A seconda delle loro reazioni ho continuato a migliorare il prodotto.

Donna: Beh, ma certo l'Italia non è proprio un mercato per pizze a domicilio semmai da asporto. Cosa Le ha fatto pensare che avrebbe avuto successo?

Giovanni: Beh, sicuramente la stessa tendenza che ho visto negli Stati Uniti. Fast-food e servizi a domicilio hanno rivoluzionato il nostro modo di mangiare.

Pensando che sempre più persone sono al lavoro e non hanno più tempo per cucinare a casa, questa alternativa è senz'altro affascinante.

Donna: Domino's Pizza è entrata in borsa alla fine degli anni 90. Con successo?

Giovanni: Direi proprio di sì. È stato un vero successo, mai sperato.

Donna: Secondo Lei, perché la Sua azienda ha attratto tanti investitori?

Giovanni: All'inizio perché l'idea di pizza a domicilio in Italia era una novità. Ha avuto un grande successo di pubblico e, fin dall'inizio, ha attratto molti investitori.

Una volta stabiliti sul mercato i nostri titoli azionari sono saliti in fretta e, per due anni consecutivi, abbiamo avuto un rendimento straordinario in borsa.

Pensi che l'anno scorso è stato del 12%.

Donna: Il modo di vivere degli italiani aiuta i Suoi affari?

Giovanni: Beh, gli italiani sono fanatici del calcio, come si sa. Così, quando ci sono partite importanti, assumo più personale per il servizio a domicilio.

Così i tifosi possono godersi lo spettacolo sul divano mangiandosi una bella pizza.

Donna: Giovanni, non mi resta che augurarLe ogni successo possibile e grazie di essere venuto in studio.