



ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA®

DALC-C1

DIPLOMA

AVANZATO DI

LINGUA ITALIANA COMMERCIALE

«FIRENZE»

LIVELLO C1

Test modello 10

© Copyright 2006
ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA (AIL)®
via Brunelleschi 4 / casella postale 815
IT-50123 FIRENZE - Italia
Tel.: +39-055-290305 / +39-349-1889507
Fax: +39-055-290396

ASSOCIAZIONE PER LA DIFFUSIONE DELLA
LINGUA E CULTURA ITALIANA NEL MONDO
E ORGANISMO DELLE SCUOLE DI LINGUA
ITALIANA PER STRANIERI dal 1984

info@acad.it • www.acad.it

Diplomi di Lingua Italiana «Firenze» - AIL®:

DELI-A2	- Livello elementare
DILI-B1	- Livello intermedio I
DILC-B1	- Diploma commerciale - livello intermedio
DILI-B2	- Livello intermedio II
DALI-C1	- Livello avanzato I
DALC-C1	- Diploma commerciale - livello avanzato
DALI-C2	- Livello avanzato II



ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA®

© DALC-C1 • TEST MODELLO 10:

Tutti i diritti di copiatura, di traduzione, di memorizzazione elettronica, di riproduzione e di adattamento totale o parziale, con qualsiasi mezzo (compresi i computer, i microfilm, la stampa, le copie fotostatiche) sono riservati per tutti i Paesi.

Il presente Test Modello fa riferimento a precedenti esami. Esami futuri potranno subire modifiche su indicazione del Comitato Permanente per gli Esami AIL.

© Copyright 2006
ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA (AIL)®
via Brunelleschi 4 / casella postale 815
IT-50123 FIRENZE - Italia
Tel.: +39-055-290305 / +39-349-1889507
Fax: +39-055-290396



info@acad.it • www.acad.it



DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE» • LIVELLO C1 • DALC-C1 • 62.26

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello C1 <

© Copyright 2006 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



- PARTE PRIMA -

<input type="checkbox"/> Sig. <input type="checkbox"/> Sig.ra <input type="checkbox"/> Sig.na	
NOME:	
COGNOME:	
Data di nascita:	
Luogo di nascita:	Paese:
Indirizzo completo: (Domicilio)	
Tel: /	E-mail:
Sede d'esame:	

dicembre 2008

ASSOCIAZIONE PER LA DIFFUSIONE DELLA LINGUA E CULTURA ITALIANA NEL MONDO E ORGANISMO DELLE SCUOLE DI LINGUA ITALIANA PER STRANIERI dal 1984

AIL, casella postale 815
IT-50123 Firenze - Italia
Tel. +39 - 349-1889507
Tel. +39 - 055-290-305
Fax +39 - 055-290-396

info@acad.it • www.acad.it

Diplomi di Lingua Italiana «Firenze» - AIL® :

- DELI-A2 - Livello elementare
- DILI-B1 - Livello intermedio I
- DILC-B1 - Diploma commerciale - livello intermedio
- DILI-B2 - Livello intermedio II
- DALI-C1 - Livello avanzato I
- DALC-C1 - Diploma commerciale - livello avanzato
- DALI-C2 - Livello avanzato II

1. PROVA DI COMPrensIONE SCRITTA

Durata: 20 minuti

1.1 LEGGA IL SEGUENTE BRANO:

USANDO IL GAS, PUTIN RIACCENDE UNA SECONDA GUERRA FREDDA

L'Europa importa dalla Russia il 25 per cento del suo fabbisogno di gas (nel 2015 sarà il 40 per cento). Così per Mosca il gas è diventato un'arma. Gestita attraverso un'azienda molto speciale, che possiede anche tv, radio e giornali.

“Al momento non ci sono rischi per le famiglie. Potrebbe però esserci la necessità di sospendere le forniture per i clienti industriali” ha dichiarato da poco l'amministratore delegato dell'Eni Paolo Scaroni, a proposito delle forti e ripetute riduzioni di gas russo all'Italia. E ha subito aggiunto: “Ma se la situazione meteorologica dovesse peggiorare potrebbero servire ulteriori interventi.”

Quindi la Russia può mettere l'Italia in ginocchio, o meglio, al gelo, chiudendo i rubinetti dell'energia?

La nuova bomba globale che Mosca agita per imporsi sulla scena internazionale si chiama gas. La politica di pressione energetica non è una novità: è stata inventata negli anni 90 e portata a perfezione nell'era Putin. Il Cremlino la usa con disinvoltura per influenzare o punire gli ex satelliti: i Paesi dell'Est, come la Lettonia, la ribelle Georgia e all'inizio dell'anno anche l'Ucraina. La novità è che Putin sta dimostrando di poter fare questo gioco anche con i Paesi Europei.

(Liberamente tratto da Angelantonio Rosato, in: “Venerdì di Repubblica - Esteri”, 03.02.2006)



☞ LEGGA LE SEGUENTI AFFERMAZIONI E INDICHI TRA LE QUATTRO POSSIBILITÀ QUELLA ESATTA IN RIFERIMENTO AL BRANO LETTO ~~X~~

1.1.1 Che cosa è successo in Italia?

- a) l'Italia ha messo in ginocchio la Russia
- b) c'è stata una diminuzione del gas importato dalla Russia
- c) la Russia ha chiuso i rubinetti di tutta l'energia
- d) è peggiorata la situazione meteorologica

1.1.2 Cosa fa l'Europa?

- a) importa gas dalla Russia, e ne importerà sempre meno
- b) importa gas dalla Russia, e ne importerà sempre più
- c) usa il gas come un'arma per una nuova guerra fredda
- d) critica l'Italia per la sua politica energetica

1.1.3 Secondo l'articolo, a cosa è dovuta la crisi del gas proveniente dalla Russia?

- a) a fattori climatici, quale l'effetto serra
- b) al fatto che gli ex Paesi dell'Est consumano sempre più energia
- c) è una conseguenza delle tecnologie obsolete usate in Russia
- d) è una crisi voluta da Putin per motivi politici

1.1.4 Quale è la novità, secondo il giornalista, in questo articolo?

- a) che la Russia può utilizzare il gas come arma anche verso i Paesi occidentali
- b) che Lettonia, Georgia ed Ucraina si ribellano alla Russia
- c) che Putin rifiuta i sistemi della guerra fredda
- d) che Mosca ha creato una nuova bomba

1.2 LEGGA IL SEGUENTE BRANO:

I SITI E LA LORO USABILITÀ - MA NAVIGARE RESTA COMPLESSO

Promossi, ma senza meriti particolari: seppure sempre più utilizzati, i siti Internet delle banche non brillano certo per facilità d'uso: è quanto emerge dall'indagine "Digitalbanking usability monitor" realizzata da Icon Medialab e CommStrategy, che ha preso in considerazione i 15 principali istituti di credito tra cui rientrano le principali banche.

Nessun sito analizzato ha ottenuto il punteggio pieno, uno solo è stato giudicato buono e otto non sono andati oltre la sufficienza.

Navigabilità ed efficacia nella ricerca dei contenuti sono le due aree prese in considerazione dai ricercatori attraverso una griglia di analisi che spazia dall'organizzazione logica dei contenuti alla presenza dei motori di ricerca, dall'omogeneità delle aree di navigazione alla chiarezza dei links, dalla profondità del sito (meglio evitare troppi livelli) alla disponibilità di una mappa aggiornata che consenta di individuare le novità.

Sulla base dei dati ottenuti si può affermare che i siti hanno livelli di usabilità medio-bassi. Tra i punti critici, la scarsa presenza di motori di ricerca che rende difficile l'individuazione di prodotti e delle informazioni ritenute interessanti dal cliente, nonché la quasi assenza di strumenti di calcolo e simulazione che potrebbero contribuire a ridurre la diffidenza degli utenti nei confronti della finanza online.

(Liberamente tratto da: "Il Sole - 24 Ore - Banche e Clienti", 20.02.2006)



☞ LEGGA LE SEGUENTI AFFERMAZIONI E INDICHI TRA LE QUATTRO POSSIBILITÀ QUELLA ESATTA IN RIFERIMENTO AL BRANO LETTO ✕

1.2.1 Di cosa parla l'articolo?

- a) dei siti Internet delle banche
- b) dei rapporti fra le aziende di Internet e le banche
- c) di una statistica fatta dalle banche sull'usabilità di Internet
- d) degli investimenti bancari fatti dalle aziende di Internet

1.2.2 Qual è il problema centrale secondo l'articolo?

- a) che i pagamenti via Internet non sono sicuri
- b) che gli italiani diffidano di Internet perché non è facile da usare
- c) che le banche italiane non offrono abbastanza prodotti finanziari
- d) che i siti delle banche italiane spesso non sono facili da usare

1.2.3 Chi ha svolto questa ricerca?

- a) due aziende private
- b) le banche italiane
- c) un motore di ricerca
- d) una società di Internet

1.2.4 Qual è il risultato di questa ricerca?

- a) un sito è stato bocciato
- b) un sito è stato promosso
- c) vari siti sono stati promossi, ma solo uno è risultato veramente buono
- d) tutti i siti sono stati bocciati

2. PROVA DI ESPRESSIONE SCRITTA

Durata: 90 minuti

2.1 SINTESI

 LEGGA IL SEGUENTE BRANO:

CHIANTI, LA RISCOSSA HI-TECH DEL «GALLO NERO»

Una fascetta anticontraffazione realizzata dal Poligrafico dello Stato, con un numero progressivo che raccoglie la storia di ogni bottiglia. Dalla cantina, o addirittura dal singolo vigneto, fino alla vendita: ogni dettaglio sarà disponibile, a breve, on line.

La riscossa hi-tech del «Gallo Nero», simbolo del vino Chianti Classico, parte da questa fascetta, dove entra come simbolo per creare un marchio forte che rappresenti l'intera DOCG - Denominazione di Origine Controllata e Garantita.

Un obbligo per i produttori che, volendo, potranno anche liberamente mettere un bollino aggiuntivo. Trentacinque milioni di bottiglie, a tanto ammonta la produzione annua del più famoso vino d'Italia, ma anche uno dei più falsificati del mondo. E con la targhetta di Stato sarà più difficile falsificare il prodotto, e imbottigliare sotto questo marchio vini di tutti i tipi.

Una rivoluzione tecnologica nata dopo l'unificazione dei due consorzi di produzione che ora, invece di farsi la guerra come i Montecchi e i Capuleti, hanno deciso di riunire le forze e attaccare il mercato come un unico distretto produttivo.

La fusione contribuisce a fare chiarezza, eliminando la vecchia divisione in tre parti tra 'Chianti', 'Chianti Classico', 'Chianti Classico Gallo Nero' e una giungla di etichette capace di spiazzare anche il consumatore più attento.

Per lanciare il nuovo marchio «Gallo Nero» è partita una gigantesca campagna pubblicitaria, preparata da Saatchi & Saatchi, che racconta la nuova vita della zona produttiva che vive di solo vino, e il cui marchio aveva perso splendore. Gli strateghi del marketing hanno inventato il termine "chiantizzazione" per indicare questa nuova "Disneyland" del gusto.

Il momento è buono, le vendite hanno ripreso a tirare. "Per il Chianti Classico il 2005 si è concluso con un bilancio molto positivo, le vendite hanno segnato un incremento del 14% sul 2004. E a gennaio abbiamo registrato un aumento del 29% sullo stesso mese del 2005. Abbiamo superato il momento peggiore degli ultimi dieci anni. Ora vogliamo



andare avanti, crescere di più, soprattutto all'estero" racconta Giuseppe Liberatore, direttore generale del Consorzio Vino Chianti Classico.

La concorrenza internazionale avanza, nuovi Paesi produttori si sono affermati sul mercato mondiale, rendendo la competizione all'estero più forte. Non è un caso che l'incremento delle vendite sia stato registrato soprattutto sul mercato interno; mentre sul versante estero la situazione è stabile. L'export assorbe il 56% delle vendite, una bella fetta. Ora si tratta di farla aumentare. E la parola chiave per vincere sul mercato mondiale è brand, marchio.

Secondo il California Wine Institute, i marchi col brand sono cresciuti del 15% negli ultimi tre anni. Il marchio riflette le particolarità di varietà, regione e territorio. Solo le aziende grandi possono separare il marchio dal territorio, le piccole no. Ecco che per l'Italia, in particolare per il Chianti, dove i produttori sono tanti ma molto piccoli, "fare marchio" insieme diventa il perno della nuova strategia che dal quieto Chianti porta al vino del nuovo millennio.

(Liberamente tratto da Paola Jadeluca di Sant'Andrea in Percussina,
in: "La Repubblica - Affari e Finanza", 08.05.2006)



ADESSO RIASSUMA IL BRANO RIPORTANDO I PUNTI PRINCIPALI,
UTILIZZANDO NON PIÙ DI 100 PAROLE.

2.2 NOTA CON RISPOSTA FAX



Lei è il/la segretario/a di una piccola azienda, la “Rossi Srl”, che produce mobili in stile, situata alla periferia di Bellavista, un piccolo paese in provincia di Roma.

Lunedì della prossima settimana arriveranno due importanti importatori svizzeri in visita d'affari per conoscere il direttore, la fabbrica etc.

Lei è stato/a incaricato/a della accoglienza e dell'accompagnamento. Trova una nota del Suo direttore sulla scrivania:

Rossi srl - Block Notes

Cara/o Luciana/o.

i nostri clienti ticinesi della “Bernasconi SA” arriveranno lunedì alle 8:30 la mattina all'aeroporto di Fiumicino e ripartiranno la sera alle 22:30.

Dal momento che - come d'accordo - te ne occuperai tu, puoi spedire loro un fax dove gli scrivi che andrai a prenderli e poi un programma della giornata, con la visita alla fabbrica, il pranzo, la cena, e un giretto del paese naturalmente, magari con una passeggiata al Giardino Botanico se è bel tempo (se no, possiamo fargli visitare il Museo Civico). Insomma una cosa fatta bene, pensaci tu.

Poi fammi avere una copia del fax - grazie!

Aldo Rossi



ADESSO SCRIVA IL FAX CON IL PROGRAMMA, UTILIZZANDO CIRCA 150 - 200 PAROLE. NON DIMENTICHI NIENTE E CERCHI DI RENDERLO INTERESSANTE!

2.3 COMPOSIZIONE



SCRIVA UN BREVE COMMENTO DI CIRCA 250/300 PAROLE AD UNO DEI DUE BRANI SEGUENTI, A SUA SCELTA:

A) AVERE SUCCESSO

“La lezione che si può trarre dalla mia storia personale è piuttosto semplice: se volete avere successo, non accettate uno status quo, resistete ad ogni tentativo che miri a distruggere il vostro lavoro sulla base del fatto che ‘si è sempre pensato così’ o ‘tutti sanno che’ ...”

(Liberamente tratto da John Robin Warren, premio Nobel della medicina 2005, in: “Il Sole - 24 Ore Nova”, dicembre 2005)

B) IL BUSINESS DELLA PROSTITUZIONE

“Secondo i ricercatori delle Nazioni Unite, il traffico di donne destinate alla prostituzione mondiale va dalle 700 mila ai 4 milioni l’anno.

A volte la loro voce giunge all’attenzione dei media e le loro storie arrivano a riempire le pagine dei giornali. Solo a volte.”

(Liberamente tratto da: “Aut & Aut”, Quindicinale delle autonomie locali della Toscana, 27.12.05)

3. PROVA DI LESSICO

Durata: 45 minuti

- 3.1  LEGGA ATTENTAMENTE IL SEGUENTE ANNUNCIO ED INSERISCA NEGLI SPAZI VUOTI I TERMINI MANCANTI:

ACCORDO CON KYOTO

Amicizia, scambi di informazioni, promozione delle opportunità di affari.

Il Presidente della _____ di Commercio di Firenze, Luca Mantellassi, ha _____ in Giappone un accordo di collaborazione con il Presidente dell'organo omologo di Kyoto, Junichi Murata.

Attraverso questo _____ i due enti si impegnano a promuovere il commercio, le opportunità di affari e gli scambi di know how tecnologico fra gli operatori industriali e commerciali dei rispettivi _____.

La delegazione italiana era accompagnata da un gruppo di sette _____ fiorentine, che hanno avuto modo di incontrare imprenditori nipponici, interessati alle nostre produzioni più tipiche, nel corso di workshop _____ dalle città di Kyoto e di Gifu.

(Liberamente tratto da: "Promofirenze", n.11/12, nov/dic 2005)

3.2 🖱️ LEGGA ATTENTAMENTE IL SEGUENTE ARTICOLO ED INSERISCA NEGLI SPAZI VUOTI I TERMINI MANCANTI, SCEGLIENDO TRA QUELLI ELENCATI IN FONDO:

ALL'ELECTROLUX DI SUSEGANA SI GIRA "TEMPI MODERNI"

L'azienda chiede un aumento dei ritmi: un frigorifero ogni 45 secondi. E per chi non ci sta sono guai.

Uomini robot: diciassette anni fa, quando è nata, la _____ Electrolux di Susegana era l'avanguardia delle avanguardie, tutta automatizzata, _____, una scommessa da tempi di illuminismo industriale. Due anni fa ha fatto notizia per motivi opposti: via i robot, troppo "rigidi", ritorno al lavoro umano: cioè alla catena di _____. E adesso eccola alle prese con le conseguenze. Ieri è stata una giornata di _____ a singhiozzo, a gatto selvaggio, di particolare successo lungo le linee di montaggio. Oggi, e per tutti i sabati prossimi, torneranno i _____ all'alba, il blocco delle portinerie contro gli straordinari.

Certe cose i robot non le facevano. È la protesta, la rabbia contro il lavoro alienante. E disorganizzato: si lavora male. Davanti agli _____, in catena, passa un frigorifero ogni 54 secondi, per un totale di 67 _____ l'ora. L'Electrolux ha proposto un frigo ogni 45 secondi, e pause solo "a scorrimento", con la figura del "soccorritore", che ti sostituisce quando, ad ora fissa, puoi fare la pipì.

I sindacati si sono rivolti ai _____: che dite, continuiamo a trattare? L'assemblea ha votato, la fabbrica si è spaccata in due: 520 no e 461 sì, idea scartata, sciopero.

(Liberamente tratto da Michele Sartori, in: "Unità economia e lavoro", 20.05.2006)

- | | |
|--------------------|-----------------------|
| <i>chilometri</i> | <i>contrattata</i> |
| <i>cintura</i> | <i>dipendenti</i> |
| <i>dirigenti</i> | <i>fabbrica</i> |
| <i>fattura</i> | <i>festeggiamenti</i> |
| <i>montaggio</i> | <i>operai</i> |
| <i>pezzi</i> | <i>picchetti</i> |
| <i>robotizzata</i> | <i>restituita</i> |
| <i>scioperi</i> | <i>signori</i> |

3.3 🖱️ **FRASI DA COMPLETARE CON UNA LOCUZIONE A SCELTA MULTIPLA TRA LE QUATTRO PROPOSTE.**

3.3.1 La _____ dei rifiuti come carta, cartone, vetro, plastica limita i problemi dello smaltimento.

- a) riforma attuale
- b) raccolta differenziata
- c) condivisione amichevole
- d) separazione strutturale

3.3.2 Internet: ormai sono milioni gli italiani che _____ .

- a) guardano la rete
- b) navigano in rete
- c) fanno rete
- d) surfano la rete

3.3.3 Ultima chiamata per il volo AZ 4523. I signori passeggeri sono pregati di presentare _____ ed il passaporto.

- a) la carta d'identità
- b) il biglietto aereo
- c) la tessera identificativa
- d) la carta d'imbarco

3.3.4 Qui ci sono nome e firma del cliente, la sua data di nascita, numero e scadenza della carta: possiamo _____ .

- a) emettere una nota di credito
- b) fissare un accredito
- c) addebitare la carta di credito
- d) dargli un'apertura di credito

3.4  **NEL SEGUENTE ARTICOLO CONIUGHI I VERBI RIPORTATI ALL'INFINITO ED INSERISCA LE PAROLE MANCANTI:**

IL MICRO-JET CHE COSTERÀ COME UN APPARTAMENTO

Li chiamano “microjets” e sono destinati a trasformare il trasporto aereo, (RENDERE) _____ comodi e spediti i viaggi di lusso, ed ancora più infernali – sì, strano, ma vero – i viaggi economici.

La rivoluzione (GUIDARE) _____ dall’Eclipse 500, un jet bimotore di nuova generazione, otto posti, leggerissimo, capace di atterrare su una pista di soli 750 metri. Il suo costo? Un milione e mezzo di dollari, rispetto _____ 2,4 milioni degli aerei a reazione meno cari oggi sul mercato. Secondo la Federal Aviation Administration, l’agenzia americana _____ tutela la sicurezza nei cieli e che si appresta a dare il nulla osta all’Eclipse 500, i “microjets” (FARE) _____ triplicare in dieci anni l’uso degli aerei privati. (DIVENTARE) _____ infatti abordabili anche per società più piccole – non solo per General Electric o Mediaset – e faciliteranno la diffusione di servizi “air taxi” _____ aeroporti di provincia.

Non è un caso che Ed Jacobucci, amministratore delegato della DayJet, una società della Florida specializzata nei “taxi dei cieli” (ORDINARE) _____ già trecento velivoli alla Eclipse Aviation e (PREPARARSI) _____ ad offrire tariffe di un Euro _____ chilometro. La Federal Aviation Administration prevede che entro la fine del 2006 (VOLARE) _____ già un centinaio di “microjet” e (AGGIUNGERSENE) _____ 400-500 all’anno fino al 2017. I calcoli _____ associazione dei produttori di aerei sono persino più ottimisti: ipotizzano una cifra di 870 nuovi modelli all’anno. Tutto ciò renderà più confortevoli gli spostamenti dei manager e del “jet-set” internazionale, ma (RIPERCUOTERSI) _____ sui viaggi “low cost” e sulle compagnie aeree tradizionali. Queste ultime infatti (PERDERE) _____ una fetta dei clienti migliori, _____ pagano il biglietto di prima classe senza fiatare, con ovvie ripercussioni _____ loro bilanci già sotto stress. Nel 2004 American, United, Delta, e le altre big dei cieli americani (PERDERE) _____ già in totale 6 miliardi di dollari, l’anno scorso il buco è stato di 10,3 miliardi.

(Liberamente tratto da Arturo Zampaglione in: “La Repubblica - Affari e Finanza”, 27.03.2006)

3.5  SCELGA TRA LE SOLUZIONI PROPOSTE QUELLA CORRETTA:

3.5.1 Chi si occupa di *RISARCIMENTO DANNI* ?

- a) il pronto soccorso di un ospedale
- b) una sarta esperta
- c) un ufficio delle imposte
- d) un'impresa assicuratrice

3.5.2 Chi pratica l' *ESTORSIONE* ?

- a) un'associazione di trasporti
- b) un'associazione sportiva
- c) un'associazione bancaria
- d) un'associazione criminale

3.5.3 Un *LIBERO PROFESSIONISTA* è:

- a) un dipendente con esperienza
- b) un laureato che lavora in proprio
- c) il proprietario di un piccolo negozio
- d) il proprietario di una catena di negozi

3.5.4 Se si ottiene l' *ESENZIONE* di una tassa:

- a) si deve pagare questa tassa
- b) questa tassa si paga ridotta
- c) questa tassa si può rimandare all'anno successivo
- d) questa tassa non si paga

3.5.5 I lavori di *MANUTENZIONE* sono lavori:

- a) necessari per evitare l'obsolescenza delle macchine
- b) artigianali che si fanno a mano
- c) di costruzione di grandi opere
- d) che sono stati fatti con scarsa attenzione



3.5.6 Un giornale titola “Ikea all’assalto del *MERCATO IMMOBILIARE*” perché:

- a) Ikea venderà anche case prefabbricate
- b) Ikea è una famosa azienda che produce mobili
- c) adesso si possono comprare le azioni Ikea
- d) Ikea è un’azienda che non si muove da anni

3.5.7 Se la Camera di Commercio finanzia uno *STUDIO DI FATTIBILITÀ* sul “Museo dell’Universo” significa che:

- a) il museo esiste già
- b) il museo ancora non esiste, ma verrà fatto
- c) il museo non esiste, ma forse verrà fatto
- d) si parla di un museo virtuale

3.5.8 Chi possiede un *AUTOSNODATO* ?

- a) il manager di una ditta
- b) un’azienda di trasporti
- c) una concessionaria di auto di lusso
- d) un’azienda di robotica

3.6 🖱️ TROVARE IL TERMINE CORRISPONDENTE ALL'ESPRESSIONE DATA:

Esempio:

Somma pagata all'assicurazione perché si assuma i rischi dell'assicurato:

PREMIO

3.6.1 Documento contabile di fine anno che mostra l'andamento di un'azienda, spese, entrate, uscite, etc.:

3.6.2 Polizia che si occupa dei reati e dei crimini finanziari (per esempio cerca chi non paga le tasse):

3.6.3 Soldi che si ottengono in seguito ad una protesta od un reclamo, per esempio per un servizio non ottenuto o una merce avariata, etc.:

3.6.4 Il Dr Rossi era vice-direttore ed è stato nominato direttore: ha ricevuto una ...



ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA®

DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO C1 •

DALC-C1 • 62.26

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello C1 <

© Copyright 2006 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



- PARTE SECONDA - COMPrensIONE AUDITIVA -

<input type="checkbox"/> Sig. <input type="checkbox"/> Sig.ra <input type="checkbox"/> Sig.na	
NOME:	
COGNOME:	
Data di nascita:	
Luogo di nascita:	Paese:
Indirizzo completo: (Domicilio)	
Tel: /	E-mail:
Sede d'esame:	

dicembre 2008

ASSOCIAZIONE PER LA DIFFUSIONE DELLA LINGUA E CULTURA ITALIANA NEL MONDO E ORGANISMO DELLE SCUOLE DI LINGUA ITALIANA PER STRANIERI dal 1984

AIL, casella postale 815
IT-50123 Firenze - Italia
Tel. +39 - 349-1889507
Tel. +39 - 055-290-305
Fax +39 - 055-290-396

info@acad.it • www.acad.it

Diplomi di Lingua Italiana «Firenze» - AIL® :
DELI-A2 - Livello elementare
DILI-B1 - Livello intermedio I
DILC-B1 - Diploma commerciale - livello intermedio
DILI-B2 - Livello intermedio II
DALI-C1 - Livello avanzato I
DALC-C1 - Diploma commerciale - livello avanzato
DALI-C2 - Livello avanzato II

4. PROVA DI COMPrensIONE AUDITIVA

Durata: 60 minuti

4.1 CONVERSAZIONE

ASCOLTERETE UNA BREVE CONVERSAZIONE.

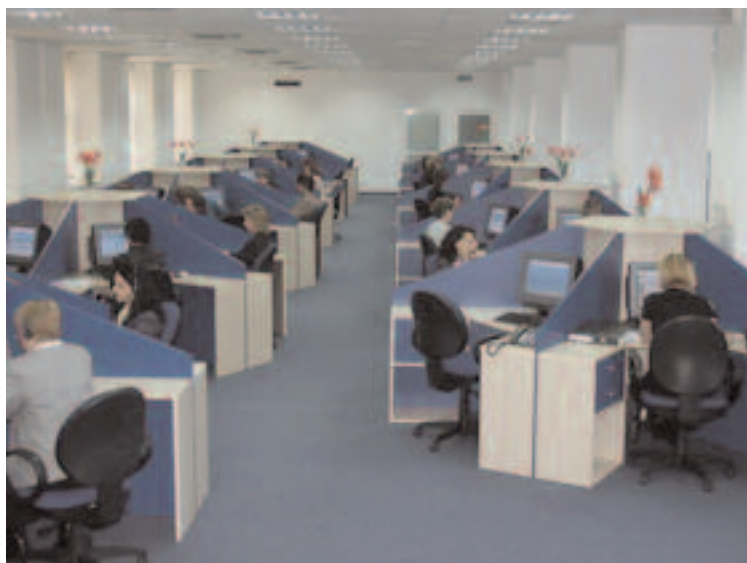
LEGGERETE POI DELLE AFFERMAZIONI.

SENTIRETE LA CONVERSAZIONE UNA SECONDA VOLTA E, PER OGNI AFFERMAZIONE, SCEGLIERETE, FRA LE ALTERNATIVE A DISPOSIZIONE, QUELLA CHE GIUDICATE PIÙ ADATTA ✕



ASCOLTATE ORA LA CONVERSAZIONE UNA PRIMA VOLTA.

“PROFESSIONE: OPERATORE (DISPERATO) DI CALL CENTER”



Cecilia e Francesco discutono sulle condizioni di lavoro (disperate) di chi è impiegato in un call center.





ADESSO LEGGETE LE AFFERMAZIONI.

4.1.1 Cecilia lavora in un call center:

- a) con un contratto a progetto
- b) con un contratto a tempo determinato
- c) regolarmente assunta a tempo indeterminato
- d) al nero

4.1.2 I salari dei lavoratori dei call center sono molto bassi perché:

- a) le compagnie, per tenere bassi i prezzi dei servizi, tagliano gli stipendi dei lavoratori
- b) le aziende devono pagare molte tasse
- c) gli impiegati sono tutti giovani senza esperienza
- d) gli impiegati non hanno un sindacato che li difenda



ASCOLTATE ORA LA CONVERSAZIONE UNA SECONDA VOLTA.



ORA SCEGLIETE, PER OGNI AFFERMAZIONE, L'ALTERNATIVA CHE GIUDICATE PIÙ ADATTA.

4.2 INTERVISTA

ASCOLTERETE UN'INTERVISTA.

LEGGERETE POI DELLE AFFERMAZIONI.

SENTIRETE L'INTERVISTA UNA SECONDA VOLTA E, PER OGNI AFFERMAZIONE, SCEGLIERETE, FRA LE ALTERNATIVE A DISPOSIZIONE, QUELLA CHE GIUDICATE PIÙ ADATTA ✕



ASCOLTATE ORA L'INTERVISTA UNA PRIMA VOLTA.

“ANDIAMO ALL'ATTACCO CON STILE”

(Liberamente tratto da: "Millionaire", marzo 2006)



Mario Boselli, 65 anni, è presidente della Camera della Moda, imprenditore serico, banchiere e presidente dell'AidAF (Associazione Italiana delle Aziende Familiari).

In questa intervista spiega come, secondo lui, le imprese italiane che si occupano di moda, potranno restare sul mercato nonostante l'invasione dei prodotti asiatici.



ADESSO LEGGETE LE AFFERMAZIONI.

4.2.1 Che immagine usa Boselli per descrivere la situazione delle aziende che si occupano di moda?

- a) una piramide
- b) un triangolo a tre strati
- c) una piramide compatta
- d) una piramide rovesciata



- 4.2.2 Le aziende italiane non si sono preparate all'invasione dei prodotti asiatici perché:
- a) farlo sarebbe costato troppo
 - b) è mancato il sostegno delle banche
 - c) l'invasione è stata superiore alle previsioni
 - d) non c'è stato accordo fra le aziende italiane sulla strategia da seguire
- 4.2.3 Le misure prese sui dazi, le etichette ed il «Made in Italy»:
- a) risolveranno tutta la situazione
 - b) aiuteranno a limitare i danni
 - c) faranno ancora più danni
 - d) favoriranno ulteriormente le esportazioni cinesi e indiane
- 4.2.4 Boselli, per difendersi dall' invasione dei prodotti asiatici, propone:
- a) di cercare di puntare all'esportazione dei prodotti italiani in quegli stessi Paesi che ci stanno invadendo
 - b) di chiudere il Paese a quei prodotti
 - c) di convincere gli italiani a comprare solo prodotti «Made in Italy»
 - d) niente perché ormai non c'è più nulla da fare
- 4.2.5 Il Signor Boselli:
- a) ha fondato la sua azienda in Slovacchia nel 1998
 - b) dal 1998 esporta la maggior parte dei suoi prodotti in Slovacchia
 - c) ha delocalizzato la produzione in Slovacchia già nel 1998
 - d) si è sorpreso quando i suoi dipendenti si sono trasferiti in Slovacchia
- 4.2.6 Che cosa rimprovera Boselli a quei grandi imprenditori della moda che hanno preferito Parigi a Milano?
- a) di voler cambiare il sistema
 - b) di essere troppo coinvolti nel sistema
 - c) di copiare dai francesi
 - d) di fare solo ed esclusivamente i loro interessi



ASCOLTATE ORA L'INTERVISTA UNA SECONDA VOLTA.



ORA SCEGLIETE, PER OGNI AFFERMAZIONE, L'ALTERNATIVA CHE GIUDICATE PIÙ ADATTA.

4.3 NOTIZIARIO ECONOMICO

ASCOLTERETE UN NOTIZIARIO ECONOMICO.

LEggerETE POI LE FRASI.

ASCOLTERETE IL NOTIZIARIO UNA SECONDA VOLTA E INDICHERETE, PER OGNI PARTE, SE LA CORRISPONDENTE FRASE È VERA O FALSA



ASCOLTATE ORA IL NOTIZIARIO ECONOMICO UNA PRIMA VOLTA.



ADESSO LEGGETE LE FRASI.

		Vera	Falsa
4.3.1	Il Presidente del Consiglio afferma che i conti pubblici sono sotto controllo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.3.2	I conti delle banche italiane hanno un deficit del 3%.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.3.3	In Italia si registra un calo della crescita economica.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.3.4	Il settore immobiliare in Italia è sempre molto forte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.3.5	Le grandi opere infrastrutturali sono in pieno sviluppo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



ASCOLTATE ORA IL NOTIZIARIO ECONOMICO UNA SECONDA VOLTA.



ORA INDICATE, PER OGNI PARTE, SE LA CORRISPONDENTE FRASE È VERA O FALSA.

4.4 BRANO DA RIASSUMERE

ASCOLTERETE UN'ALTRA CONVERSAZIONE E NE FARETE UN RIASSUNTO SCRITTO.



ASCOLTATE ORA LA CONVERSAZIONE UNA PRIMA VOLTA.

“PREZZI FISSI DA DIECI ANNI”

(Liberamente tratto da: "Economy", aprile 2006)



Intervista a Enrico Brancalente, titolare di “NeroGiardini”, azienda marchigiana di scarpe.



ASCOLTATE ORA LA CONVERSAZIONE UNA SECONDA VOLTA E, CONTEMPORANEAMENTE, PRENDETE NOTA DEI PUNTI PIÙ IMPORTANTI PER IL RIASSUNTO.



AVETE ADESSO 20 MINUTI DI TEMPO PER RIASSUMERE IL BRANO.



DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO C1 •

DALC-C1 • 62.26

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello C1 <

© Copyright 2006 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



- PARTE TERZA -

ESAME ORALE • PROVA A COPPIA

**TESTO AD USO
DELL'ESAMINATORE**

Candidati A & B

5. ESAME ORALE A COPPIA

Durata: 30 - 40 minuti



Introduzione

L'esame si compone di tre parti.

I candidati ricevono delle schede per tutte e tre le prove.

PRIMA PARTE:	Presentazione e riassunto di un brano letto	10 minuti
SECONDA PARTE:	Discussione	10 minuti
TERZA PARTE:	Risoluzione di un compito comune	10 minuti

PRIMA PARTE:

Presentazione e riassunto di un brano letto

(tempo: 10 minuti)

Esaminatore: Buongiorno, signori. Mi chiamo ...

Vi ricordo che in questa prova d'esame dovete conversare fra voi, perciò vi prego di mettervi l'uno di fronte all'altro e di presentarvi brevemente dicendo:

- il vostro nome
- la vostra attività o lavoro
- dove abitate
- perché studiate italiano

Prego, cominciate pure ...

Candidati A: 1 minuto.

Candidati B: 1 minuto.

Esaminatore: Grazie. L'argomento su cui vi invito ad una breve conversazione è **"Pubblicità e politica"**.

Ricevete entrambi un breve testo su questo tema. Leggetelo prima in silenzio, poi raccontatelo al vostro collega.

Prego, cominciate pure ...



L'esaminatore interviene solo in caso di blocco della conversazione!



**Testo candidato A: POLITICA E PUBBLICITÀ:
UN BINOMIO VINCENTE**



Nelle consultazioni politiche oggi il candidato rappresenta un prodotto da vendere e come tale viene messo sul mercato. Non è una novità recentissima almeno in Italia, ma certo è un fenomeno che sembra essersi affermato, imitando il modello americano, con l'entrata in politica di Silvio Berlusconi.

Gli avversari lo hanno seguito e così l'arena politica si è trasformata in un vero e proprio mercato. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: grandi cartelloni con i volti ritoccati (in meglio), frasi slogan ad effetto ("Solo Napoleone ha fatto di più!"), promesse solenni ("Una casa per tutti!").

Tutti i candidati o quasi vengono poi ritratti in primo piano, alcuni sorridenti, altri seri. Si tratta di un buon modo per attirare l'attenzione della gente, ricordando, in una frase, il senso del programma politico di quello schieramento.

Non tutti leggono i giornali e molti non sono interessati ai programmi politici televisivi, ecco che allora un messaggio grande, evidente, disseminato per la città può richiamare l'attenzione dei cittadini distratti o forse poco interessati alla politica e ricordare loro la necessità di andare a votare.

Non c'è da scandalizzarsi, il mondo cambia e così cambia anche il modo di fare pubblicità in politica e di presentarsi.

(Liberamente tratto da: "Il Venerdì di Repubblica", marzo 2006)

**Testo candidato B: POLITICA E PUBBLICITÀ:
UNA STRATEGIA DISCUTIBILE**

Nelle consultazioni politiche oggi il candidato rappresenta un prodotto da vendere e come tale viene messo sul mercato. Non è una novità recentissima almeno in Italia, ma certo è un fenomeno che sembra essersi affermato, imitando il modello americano, con l'entrata in politica di Silvio Berlusconi.

Gli avversari lo hanno seguito e così l'arena politica si è trasformata in un vero e proprio mercato. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: grandi cartelloni con i volti ritoccati (in meglio), frasi slogan ad effetto ("Solo Napoleone ha fatto di più!"), promesse solenni ("Una casa per tutti!").

Resta un dubbio: questo modo di fare pubblicità alla politica funziona?

Secondo Fabrizio Iaconetti, autore di 'Il marketing della politica - strategie e comunicazione dei partiti', "queste strategie funzionano con l'elettorato meno colto, con



le persone più semplici che si fanno condizionare più facilmente dalla pubblicità e dagli slogan ad effetto, le persone più informate invece possono infastidirsi. L'ironia va bene se si deve vendere un caffè, ma in politica si rischia l'effetto boomerang, non a tutti piace mischiare commercio e idee. Inoltre troppa pubblicità fa insospettire: più il messaggio, o la qualità, è forte, meno c'è bisogno di reclamizzarlo. Una regola del marketing che vale anche per la politica.”



(Liberamente tratto da: “Il Venerdì di Repubblica”, marzo 2006)



SECONDA PARTE: Discussione

(tempo: 10 minuti)



Esaminatore: Partendo dai contenuti dei testi a voi assegnati vi prego di discuterne fra voi.

Prego, cominciate pure ...

Candidati AB: *Discutono presentando il loro parere.*



L'esaminatore interviene solo in caso di blocco della conversazione!

TERZA PARTE: Risoluzione di un compito comune

(tempo: 10 minuti)



Variante 1

Esaminatore: L'argomento che riguarda la terza parte vi viene anch'esso proposto in forma scritta.

☞ *Gli esaminatori possono scegliere tra due varianti:*

Variante 1: CONVINCERE IL COMPAGNO / TROVARE UN ACCORDO

Variante 2: CONFRONTO SU UN TEMA

☞ *I candidati hanno 2/3 minuti per leggere la prova proposta, ed i restanti 7/8 per svilupparla.*

TERZA PARTE - variante 1: CONVINCERE IL COMPAGNO / TROVARE UN ACCORDO

(tempo: 10 minuti)

Esaminatore: Ognuno di voi ha una scheda con un testo che descrive una situazione.

Svolgete il compito che vi viene richiesto seguendo le istruzioni offerte dalla scheda stessa.

Prego, cominciate pure ...

Candidati AB: *Discutono insieme per circa 10 minuti.*

☞ *L'esaminatore interviene solo in caso di blocco della conversazione!*

Tema: IL NUOVO RICEZIONISTA

Lei e il suo collega siete proprietari di un albergo a tre stelle nel centro della città e state cercando un ricezionista perché il vostro, il prossimo anno, andrà in pensione.

Qui di seguito ci sono i profili di due candidati: studiateli per qualche minuto e poi, insieme, concordate quale dei due vi sembra più adatto. Fatta la scelta, mettetevi d'accordo anche su quali cose gli chiederete quando lo incontrerete di persona per il colloquio:





Variante 1



Anna Bey

età: 26

stato civile: coniugata

studi: Università per il Turismo

esperienza: nessuna esperienza di lavoro

lingue: italiano tedesco inglese francese buoni, cinese e russo discreti

stipendio richiesto: fra 40000 e 50000 Euro annui lordi



Attilio De Vincenzi

età: 38

stato civile: divorziato

studi: scuola media superiore, indirizzo commerciale

esperienza: 10 anni, in varie aziende di diverso tipo

lingue: italiano inglese buoni, tedesco discreto

stipendio richiesto: fra 20000 e 30000 Euro annui lordi

TERZA PARTE - variante 2: CONFRONTO SU UN TEMA

(tempo: 10 minuti)



Variante 2



L'esaminatore consegna ai candidati una scheda tematica e una lista che i candidati dovranno compilare.

Tema:

CI HA SALVATI LA GLOBALIZZAZIONE

(Liberamente tratto da: "La Repubblica - Affari e Finanza", 08.05.2006)

Tutto il mondo è in crescita contemporaneamente, ed erano decenni che ciò non accadeva. Lo ha rilevato Stephen Roach in un report per la banca Morgan Stanley per la quale lavora come capo economista.

La redistribuzione delle produzioni ha prodotto un abbassamento complessivo dei costi consentendo di tenere sotto controllo l'inflazione. Ma a che prezzo i costi si sono abbassati? Quanto vengono pagati i lavoratori? La globalizzazione ha due facce, una positiva e una negativa.

Compilate le tabelle e poi confrontate le vostre posizioni.

LA GLOBALIZZAZIONE:

Aspetti positivi:

Aspetti negativi:

Esaminatore: Ognuno di voi ha una scheda con un testo che propone un breve tema. Leggete il testo e compilate le rispettive schede.

Candidati AB: *Leggono il testo e compilano le schede (2/3 minuti).*

Esaminatore: Confrontate adesso tra di voi le vostre schede e motivate le scelte fatte.

Prego, cominciate pure ...

Candidati AB: *Discutono tra loro per circa 8 minuti.*



L'esaminatore interviene solo in caso di blocco della conversazione!



DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO C1 •

DALC-C1 • 62.26

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello C1 <

© Copyright 2006 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



- PARTE TERZA -

ESAME ORALE • PROVA A COPPIA

**TESTO AD USO
DEL CANDIDATO**

Candidato A

5. ESAME ORALE A COPPIA

Durata: 30 minuti

Candidati

A/B


PRIMA PARTE:

Presentazione e riassunto di un brano letto

(tempo: 10 minuti)

Vi ricordo che in questa prova d'esame dovete conversare fra voi, perciò vi prego di mettervi l'uno di fronte all'altro e di presentarvi brevemente dicendo:

- il vostro nome
- la vostra attività o lavoro
- dove abitate
- perché studiate italiano

 *Ricevete entrambi un breve testo su questo tema. Leggetelo prima in silenzio, poi raccontatelo al vostro collega.*



LEGGA IL TESTO SEGUENTE CHE DEVE POI RIASSUMERE ORALMENTE AL SUO PARTNER.

Candidato

A

POLITICA E PUBBLICITÀ: UN BINOMIO VINCENTE

Nelle consultazioni politiche oggi il candidato rappresenta un prodotto da vendere e come tale viene messo sul mercato. Non è una novità recentissima almeno in Italia, ma certo è un fenomeno che sembra essersi affermato, imitando il modello americano, con l'entrata in politica di Silvio Berlusconi.

Gli avversari lo hanno seguito e così l'arena politica si è trasformata in un vero e proprio mercato. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: grandi cartelloni con i volti ritoccati (in meglio), frasi slogan ad effetto ("Solo Napoleone ha fatto di più!"), promesse solenni ("Una casa per tutti!").

Tutti i candidati o quasi vengono poi ritratti in primo piano, alcuni sorridenti, altri seri.

Si tratta di un buon modo per attirare l'attenzione della gente, ricordando, in una frase, il senso del programma politico di quello schieramento.

Non tutti leggono i giornali e molti non sono interessati ai programmi politici televisivi, ecco che allora un messaggio grande, evidente, disseminato per la città può richiamare l'attenzione dei cittadini distratti o forse poco interessati alla politica e ricordare loro la necessità di andare a votare.

Non c'è da scandalizzarsi, il mondo cambia e così cambia anche il modo di fare pubblicità in politica e di presentarsi.

(Liberamente tratto da: "Il Venerdì di Repubblica", marzo 2006)



SECONDA PARTE:
Discussione
(tempo: 10 minuti)

Candidati
A/B

Tema: **POLITICA E PUBBLICITÀ**

Partendo dai contenuti dei testi a voi assegnati vi prego di discuterne fra voi.



TERZA PARTE - variante 1: CONVINCERE IL COMPAGNO / TROVARE UN ACCORDO

(tempo: 10 minuti)

Candidati
A/B
Variante 1

IL NUOVO RICEZIONISTA

Lei e il suo collega siete proprietari di un albergo a tre stelle nel centro della città e state cercando un ricezionista perché il vostro, il prossimo anno, andrà in pensione.

Qui di seguito ci sono i profili di due candidati: studiateli per qualche minuto e poi, insieme, concordate quale dei due vi sembra più adatto. Fatta la scelta, mettetevi d'accordo anche su quali cose gli chiederete quando lo incontrerete di persona per il colloquio:

Anna Bey

età: 26

stato civile: coniugata

studi: Università per il Turismo

esperienza: nessuna esperienza di lavoro

lingue: italiano tedesco inglese francese buoni,
cinese e russo discreti

stipendio richiesto: fra 40000 e 50000 Euro annui
lordi



Attilio De Vincenzi

età: 38

stato civile: divorziato

studi: scuola media superiore, indirizzo commerciale

esperienza: 10 anni, in varie aziende di diverso tipo

lingue: italiano inglese buoni, tedesco discreto

stipendio richiesto: fra 20000 e 30000 Euro annui
lordi



**TERZA PARTE - variante 2:
CONFRONTO SU UN TEMA**

(tempo: 10 minuti)

Candidati
A/B
Variante 2

CI HA SALVATI LA GLOBALIZZAZIONE

(Liberamente tratto da: "La Repubblica - Affari e Finanza", 08.05.2006)

Tutto il mondo è in crescita contemporaneamente, ed erano decenni che ciò non accadeva. Lo ha rilevato Stephen Roach in un report per la banca Morgan Stanley per la quale lavora come capo economista.

La redistribuzione delle produzioni ha prodotto un abbassamento complessivo dei costi consentendo di tenere sotto controllo l'inflazione. Ma a che prezzo i costi si sono abbassati? Quanto vengono pagati i lavoratori? La globalizzazione ha due facce, una positiva e una negativa.

☛ *Compilate le tabelle e poi confrontate le vostre posizioni.*

LA GLOBALIZZAZIONE:

Aspetti positivi:

Aspetti negativi:

-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----



DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO C1 •

DALC-C1 • 62.26

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello C1 <

© Copyright 2006 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



- PARTE TERZA -

ESAME ORALE • PROVA A COPPIA

**TESTO AD USO
DEL CANDIDATO**

Candidato B

5. ESAME ORALE A COPPIA

Durata: 30 minuti

Candidati

A/B


PRIMA PARTE:

Presentazione e riassunto di un brano letto

(tempo: 10 minuti)

Vi ricordo che in questa prova d'esame dovete conversare fra voi, perciò vi prego di mettervi l'uno di fronte all'altro e di presentarvi brevemente dicendo:

- il vostro nome
- la vostra attività o lavoro
- dove abitate
- perché studiate italiano

 *Ricevete entrambi un breve testo su questo tema. Leggetelo prima in silenzio, poi raccontatelo al vostro collega.*



LEGGA IL TESTO SEGUENTE CHE DEVE POI RIASSUMERE ORALMENTE AL SUO PARTNER.

Candidato

B

POLITICA E PUBBLICITÀ: UNA STRATEGIA DISCUTIBILE

Nelle consultazioni politiche oggi il candidato rappresenta un prodotto da vendere e come tale viene messo sul mercato. Non è una novità recentissima almeno in Italia, ma certo è un fenomeno che sembra essersi affermato, imitando il modello americano, con l'entrata in politica di Silvio Berlusconi.

Gli avversari lo hanno seguito e così l'arena politica si è trasformata in un vero e proprio mercato. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: grandi cartelloni con i volti ritoccati (in meglio), frasi slogan ad effetto ("Solo Napoleone ha fatto di più!"), promesse solenni ("Una casa per tutti!").

Resta un dubbio: questo modo di fare pubblicità alla politica funziona?

Secondo Fabrizio Iaconetti, autore di 'Il marketing della politica - strategie e comunicazione dei partiti', "queste strategie funzionano con l'elettorato meno colto, con le persone più semplici che si fanno condizionare più facilmente dalla pubblicità e dagli slogan ad effetto, le persone più informate invece possono infastidirsi. L'ironia va bene se si deve vendere un caffè, ma in politica si rischia l'effetto boomerang, non a tutti piace mischiare commercio e idee. Inoltre troppa pubblicità fa insospettire: più il messaggio, o la qualità, è forte, meno c'è bisogno di reclamizzarlo. Una regola del marketing che vale anche per la politica."

(Liberamente tratto da: "Il Venerdì di Repubblica", marzo 2006)



SECONDA PARTE:
Discussione
(tempo: 10 minuti)

Candidati
A/B

Tema: **POLITICA E PUBBLICITÀ**

Partendo dai contenuti dei testi a voi assegnati vi prego di discuterne fra voi.



TERZA PARTE - variante 1: CONVINCERE IL COMPAGNO / TROVARE UN ACCORDO

(tempo: 10 minuti)

Candidati
A/B
Variante 1

IL NUOVO RICEZIONISTA

Lei e il suo collega siete proprietari di un albergo a tre stelle nel centro della città e state cercando un ricezionista perché il vostro, il prossimo anno, andrà in pensione.

Qui di seguito ci sono i profili di due candidati: studiateli per qualche minuto e poi, insieme, concordate quale dei due vi sembra più adatto. Fatta la scelta, mettetevi d'accordo anche su quali cose gli chiederete quando lo incontrerete di persona per il colloquio:

Anna Bey

età: 26

stato civile: coniugata

studi: Università per il Turismo

esperienza: nessuna esperienza di lavoro

lingue: italiano tedesco inglese francese buoni,
cinese e russo discreti

stipendio richiesto: fra 40000 e 50000 Euro annui
lordi



Attilio De Vincenzi

età: 38

stato civile: divorziato

studi: scuola media superiore, indirizzo commerciale

esperienza: 10 anni, in varie aziende di diverso tipo

lingue: italiano inglese buoni, tedesco discreto

stipendio richiesto: fra 20000 e 30000 Euro annui
lordi



**TERZA PARTE - variante 2:
CONFRONTO SU UN TEMA**

(tempo: 10 minuti)

Candidati
A/B
Variante 2

CI HA SALVATI LA GLOBALIZZAZIONE

(Liberamente tratto da: "La Repubblica - Affari e Finanza", 08.05.2006)

Tutto il mondo è in crescita contemporaneamente, ed erano decenni che ciò non accadeva. Lo ha rilevato Stephen Roach in un report per la banca Morgan Stanley per la quale lavora come capo economista.

La redistribuzione delle produzioni ha prodotto un abbassamento complessivo dei costi consentendo di tenere sotto controllo l'inflazione. Ma a che prezzo i costi si sono abbassati? Quanto vengono pagati i lavoratori? La globalizzazione ha due facce, una positiva e una negativa.

☛ *Compilate le tabelle e poi confrontate le vostre posizioni.*

LA GLOBALIZZAZIONE:

Aspetti positivi:

Aspetti negativi:

-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----



DALC-C1 / Chiavi

ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA®

DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO C1 •

DALC-C1 • 62.26

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello C1 <

© Copyright 2006 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



SOLUZIONI

ASSOCIAZIONE PER LA DIFFUSIONE
DELLA LINGUA E CULTURA ITALIANA
NEL MONDO E ORGANISMO DELLE
SCUOLE DI LINGUA ITALIANA PER
STRANIERI dal 1984

AIL, casella postale 815
IT-50123 Firenze - Italia
Tel. +39 - 349-1889507
Tel. +39 - 055-290-305
Fax +39 - 055-290-396

info@acad.it • www.acad.it

Diplomi di Lingua Italiana «Firenze» - AIL® :
DELI-A2 - Livello elementare
DILI-B1 - Livello intermedio I
DILC-B1 - Diploma commerciale - livello intermedio
DILI-B2 - Livello intermedio II
DALI-C1 - Livello avanzato I
DALC-C1 - Diploma commerciale - livello avanzato
DALI-C2 - Livello avanzato II

1. PROVA DI COMPrensIONE SCRITTA (8 items)**1.1 Brano con domande a scelta multipla (4 items)**

"Usando il gas, Putin riaccende una seconda guerra fredda"

1) = b 2) = b 3) = d 4) = a

1.2 Brano con domande a scelta multipla (4 items)

"I siti e la loro usabilità ..."

1) = a 2) = d 3) = a 4) = c

2. PROVA DI ESPRESSIONE SCRITTA (48 items)**2.1 Sintesi (12 items)**

"Chianti, la riscossa hi-tech del «Gallo Nero»"

attinenza: 4 items / correttezza: 4 items / espressione: 4 items

7 nuclei di significato importanti:

- 1) fascetta Gallo Nero
- 2) contro i falsi
- 3) i vari tipi di Chianti si sono uniti
- 4) nuova campagna pubblicitaria
- 5) il 2005 è stato buono economicamente
- 6) ora bisogna aumentare l'export
- 7) per questo il marchio è tutto

2.2 Lettera-Fax-Email (24 items)

"Rossi srl - Block notes"

attinenza: 8 items / correttezza: 8 items / espressione: 8 items

Esempio di fax:

Fax no. ... del ...

da ... a ...

Gentili Signori,

eccoVi il programma della Vs visita alla Rossi Srl: ore 8:30 pick up all'aeroporto (mi potrete riconoscere dal cartello con la scritta "Rossi") – trasferimento alla Rossi Srl di Bellavista dove è prevista una piccola colazione. Visita dello showroom e degli impianti, accompagnati dall'ingegnere capo Dr.Verdastri. Incontro con il Direttore e pranzo al "Ristorante del Pesce" di Bellavista. Nel pomeriggio, conclusione dell'incontro con il Direttore. Per il resto del pomeriggio abbiamo organizzato una visita guidata al nostro storico Giardino Botanico, ma se il tempo non lo permettesse o se preferite le antichità, visita guidata al Museo Civico, dove ci sono opere ed oggetti artistici del '700 e dell' '800.

Trasferimento a Fiumicino, e, prima dell'imbarco, cena al self-service dell'aeroporto.

In attesa di conoscerVi personalmente, porgo cordiali saluti

Rag. Luciana Lucianini – Rossi Srl

P.S.: Per ogni evenienza o imprevisto, il mio cellulare è il 347-1910767

Punti da non trascurare:

ore 8: 30 pick up / visita / incontro con il direttore / pranzo / visita guidata / trasferimento / cena

Punti supplementari:

riconoscimento al pick up / specificazione di cosa si visita / specificazione del pranzo / specificazione delle 2 possibilità di intrattenimento / specificazione della cena / cellulare per emergenze

2.3 Composizione (12 items)

"Avere successo"

"Il business della prostituzione"

attinenza: 4 items / correttezza: 4 items / espressione: 4 items

3. PROVA DI LESSICO (48 items)

3.1 Inserire i termini mancanti (6 items)

"Accordo con Kyoto"

- 1.) camera
- 2.) firmato / siglato
- 3.) accordo
- 4.) Paesi
- 5.) aziende / ditte / imprese
- 6.) organizzati

3.2 Inserire i termini mancanti tra gli elencati (8 items)

"All'Electrolux di Susegana si gira 'tempi moderni' "

- 1.) fabbrica
- 2.) robotizzata
- 3.) montaggio
- 4.) scioperi
- 5.) picchetti
- 6.) operai
- 7.) pezzi
- 8.) dipendenti

3.3 Frasi da completare con le locuzioni a scelta multipla (4 items)

1) = d 2) = b 3) = d 4) = c

3.4 Coniugare i verbi all'infinito ed inserire le parole mancanti (18 items)

"Il micro-jet che costerà un appartamento"

- | | |
|--------------------|---------------------------------------|
| 1.) rendendo | 10.) a / per |
| 2.) è guidata | 11.) voleranno / volino |
| 3.) ai | 12.) se ne aggiungeranno / aggiungano |
| 4.) che | 13.) dell' |
| 5.) faranno | 14.) si ripercuoterà |
| 6.) diventeranno | 15.) perderanno |
| 7.) negli | 16.) che |
| 8.) abbia ordinato | 17.) sui |
| 9.) si prepari | 18.) avevano perso |

3.5 Scegliere tra le soluzioni proposte a scelta multipla (8 items)

- 1) = d 2) = d 3) = b 4) = d 5) = a 6) = a 7) = c 8) = b

3.6 Trovare il termine corrispondente (4 items)

- 1.) bilancio
- 2.) guardia di finanza
- 3.) rimborso / indennizzo / risarcimento
- 4.) promozione

4. PROVA DI COMPRESIONE AUDITIVA (25 items)

4.1 Conversazione con domande a scelta multipla (2 items)

"Professione: operatore (disperato) di call center"

- 1) = c 2) = a

4.2 Intervista con domande a scelta multipla (6 items)

"Andiamo all'attacco con stile"

- 1) = a 2) = c 3) = b 4) = a 5) = c 6) = d

4.3 Notiziario economico con domande da verificare "vero/falso" (5 items)

"Operazione verità del ministro dell'economia ..."

- 1) = F 2) = F 3) = V 4) = V 5) = F

4.4 Brano da riassumere (12 items)

"Prezzi fissi da dieci anni"

attinenza: 6 items / correttezza: 3 items / espressione: 3 items

5) ESAME ORALE A COPPIA (20 items)

5-A) Prima parte: Presentazione e riassunto di un brano letto

Tema: **“Politica e pubblicità”**

Testo candidato 1: **Un binomio vincente**

Testo candidato 2: **Una strategia discutibile**

5-B) Seconda parte: Discussione

“Politica e pubblicità”

5-C) Terza parte: Risoluzione di un compito comune

Variante 1 - Convincere il compagno:

“Il nuovo ricezionista”

Variante 2 - Confronto su un tema:

“Ci ha salvati la globalizzazione”

5-D) Pronuncia e intonazione

Valutazione esame orale (massimo 20 punti):

EFFICACIA COMUNICATIVA: fino a punti 8

CORRETTEZZA MORFOSINTATTICA: fino a punti 6

ADEGUATEZZA E RICCHEZZA ESPRESSIVA: fino a punti 4

PRONUNCIA ED INTONAZIONE: fino a punti 2