



ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA®

30
1984-2014

DILC-B1

DIPLOMA INTERMEDIO DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

LIVELLO B1

Test modello 14

L'esame DILC-B1 dell'AIL è riconosciuto dall' UFFT (Ufficio Federale della Formazione professionale e della Tecnologia) come esame finale d'italiano come seconda lingua nazionale in tutte le scuole professionali commerciali della Confederazione Elvetica.

© Copyright 2011
ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA (AIL)®
via Brunelleschi 4
IT-50123 FIRENZE - Italia
Tel.: +39-055-290305
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-A1 - Livello elementare I
DELI-A2 - Livello elementare II
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

© DILC-B1 • TEST MODELLO 14:

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 2011
ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA (AIL)®
Certificazione di Italiano come Lingua Straniera
Sede legale: via Cavour 85, IT-50129 Firenze
Sede operativa: via Brunelleschi 4, IT-50123 FIRENZE - Italia
Tel.: +39-055-290305 • Fax: +39-055-290396
Codice fiscale: 94013980480 • Partita IVA: 04050340480





DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO B1 •

DILC-B1 • 34.31

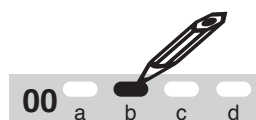
> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello B1 <
© Copyright 2011 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



- PARTE PRIMA -

Informazioni generali

- Riceve separatamente questo fascicolo con i test d'esame ed il modulo delle risposte.
- Marchi le soluzioni sul modulo delle risposte.
- Scriva sul modulo delle risposte con un lapis morbido, del tipo 2B.
- Cancelli ogni risposta che vuole cambiare con una gomma.
- Segni una sola soluzione per ogni domanda.
Se per esempio pensa che la risposta giusta sia "b", marchi la soluzione così:
- **Importante:** Si ricordi di scrivere nome, indirizzo, dati anagrafici e sede d'esame sul modulo delle risposte.



In bocca al lupo!



ACCADEMIA ITALIANA DI LINGUA®

**DIPLOMA INTERMEDIO DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»
LIVELLO B1 • DILC-B1 • 34.31**

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello B1 <
© Copyright 2011 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze

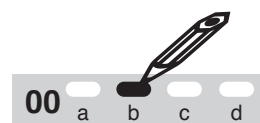


MODULO DELLE RISPOSTE- PARTE PRIMA 1/4

Scrivere in stampatello (~ leggibile)!	<input type="checkbox"/> Sig. <input type="checkbox"/> Sig.ra <input type="checkbox"/> Sig.na
Nome:	Cognome:
Data di nascita: giorno: mese: anno:	Sede d'esame:
Luogo di nascita:	Paese:
Indirizzo completo (domicilio):	
Tel:	Email:
Il candidato autorizza l'Accademia Italiana di Lingua-AIL a includere i suoi dati personali in un database per fini amministrativi legati alla sua iscrizione all'esame AIL. Il candidato potrà anche ricevere delle informazioni, della pubblicità, o delle promozioni riguardanti l'AIL. Il candidato potrà, in ogni momento, e in accordo con la legge italiana (art.13, 675/96), richiedere che i suoi dati siano cancellati dal database dell'AIL.	
Luogo e data: _____ Firma: _____	

Nota bene:

- Marchi le risposte su questo modulo delle risposte.
- Scriva sul modulo delle risposte con un lapis morbido, del tipo 2B.
- Cancelli ogni risposta che vuole cambiare con una gomma.
- Segni una sola soluzione per ogni domanda. Se per esempio pensa che la risposta giusta sia "b", marchi la soluzione così:
- Si ricordi di scrivere nome, indirizzo, dati anagrafici e sede d'esame su questo modulo delle risposte.

**1 Comprensione scritta**

01	a	b	c	d
02	a	b	c	d
03	a	b	c	d

04	a	b	c	d
05	a	b	c	d

06	a	b	c	d
07	a	b	c	d
08	a	b	c	d

09	a	b	c	d
10	a	b	c	d

MODULO DELLE RISPOSTE - PARTE PRIMA 2/4

2 Espressione scritta

2 - A LETTERA DI RISPOSTA A UNA SITUAZIONE DATA.

11

MODULO DELLE RISPOSTE - PARTE PRIMA 3/4

2 Espressione scritta - *seguito*

2 - B RISPONDERE A DUE DOMANDE.

12

13

MODULO DELLE RISPOSTE - PARTE PRIMA 4/4

3 Lessico e grammatica

3 - A FRASI DA COMPLETARE - A SCELTA MULTIPLA

14 a b c d

16 a b c d

18 a b c d

15 a b c d

17 a b c d

19 a b c d

3 - B BRANO DA COMPLETARE CON LE PAROLE ELENCAE

20 a b c d e f g h i l m n

21 a b c d e f g h i l m n

22 a b c d e f g h i l m n

23 a b c d e f g h i l m n

24 a b c d e f g h i l m n

25 a b c d e f g h i l m n

3 - C CONIUGARE I VERBI ALL'INFINITO ED INSERIRE LE PAROLE MANCANTI

26

32

27

33

28

34

29

35

30

36

31

37

3 - D SCEGLIERE TRA LE SOLUZIONI PROPOSTE - A SCELTA MULTIPLA

38 a b c d

40 a b c d

42 a b c d

39 a b c d

41 a b c d

43 a b c d

1 PROVA DI COMPrensIONE SCRITTA

Durata: 30 minuti

1 - A) BRANO CON DOMANDE A SCELTA MULTIPLA



LEGGI IL SEGUENTE BRANO:

Legga poi le affermazioni dal numero 01 al numero 05 e indichi tra le quattro possibilità - a, b, c, d - quella esatta in riferimento al brano letto.

Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.

AUTO ELETTRICHE: CRESCITA LENTA, MA COSTANTE

Sono ancora una piccola nicchia di mercato, ma entro dieci anni rappresenteranno il 10% dei mezzi circolanti sulle strade europee. Le auto elettriche si lanciano nella sfida per conquistare i consumatori.

Lo sviluppo dell'auto elettrica continua, anche se lentamente a causa della crisi. Secondo gli analisti i veicoli elettrici, tra dieci anni, rappresenteranno in Europa il 10% del mercato.

E anche in Italia, nonostante le vetture elettriche siano solo 1279 su circa 37mila auto circolanti all'inizio del 2011, il mercato dovrebbe conoscere un deciso sviluppo nel prossimo decennio.

Le case automobilistiche stanno aumentando la produzione di auto ibride ed elettriche, cercando di combinare il binomio ecologia e risparmio, vista anche la necessità di introdurre nella propria gamma vetture a emissioni zero per non incorrere nelle sanzioni della Comunità europea. Il freno alla diffusione di questa tipologia di veicoli è ancora rappresentato dai prezzi, troppo alti, dall'autonomia limitata e dai molti pregiudizi che ancora circolano tra gli automobilisti sulle vecchie generazioni di auto elettriche. Le case automobilistiche stanno quindi pensando a nuove soluzioni e idee per cercare di rendere le auto elettriche più interessanti per il grande pubblico. Ad esempio, per le batterie, che costituiscono in questo tipo di automobile uno dei principali problemi, i costruttori stanno pensando a garanzie particolari per l'acquirente, a stazioni di sostituzione in caso di lunghi percorsi, a partnership con produttori di energia per ottenere contratti vantaggiosi per chi acquista un'auto "green", fino ad accordi con i governi per stimolare e incentivare il mercato.

E stanno diversificando. Ad esempio Renault ha sviluppato un veicolo elettrico più piccolo del solito, la Twizy, che ospita solo due persone e necessita, per il peso ridotto, di batterie più piccole. Ci sono poi modelli che si differenziano dalle auto elettriche classiche, come il trio Peugeot Ion, Citroën C-Zero e Mitsubishi i-MiEV, oppure le E-Rev (Extended range



electric vehicle) della General Motors, come la Opel Ampera e la Chevrolet Volt, che sono in grado di affrontare percorsi extraurbani più lunghi grazie alla presenza di un motore a benzina che ne estende l'autonomia, restando a emissioni zero per una sessantina di chilometri quando viaggiano in città.

(Liberamente tratto da: "Il Sole - 24 Ore", edizione on line, 10.11. 2011)

Risposta
numero:

- 01** A che punto siamo con le auto elettriche?
- a) hanno ancora grossi problemi tecnici
 - b) se ne vendono sempre meno per colpa della crisi
 - c) se ne vendono sempre meno per colpa delle restrizioni della Comunità Europea
 - d) se ne vendono sempre di più
- 02** Qual è la posizione delle grandi case automobilistiche?
- a) devono offrire comunque auto elettriche, ma producono meno modelli
 - b) hanno quasi smesso di produrre auto elettriche perché al pubblico non interessano
 - c) cercano di offrire vari modelli differenti di auto elettrica
 - d) ormai vendono più auto elettriche o ibride che auto tradizionali
- 03** Quali sono i problemi che impediscono di vendere più auto elettriche o ibride?
- a) nessun problema
 - b) problemi tecnici e problemi di prezzi ancora troppo alti
 - c) solo problemi tecnici, i prezzi sono bassi
 - d) praticamente non ci sono problemi tecnici, solo di prezzo
- 04** Come è il mercato delle auto elettriche?
- a) è il 10% del mercato mondiale dell'automobile
 - b) è il 10% del mercato europeo dell'automobile
 - c) è il 10% del mercato italiano dell'automobile
 - d) ancora non arriva al 10% del mercato dell'automobile, né italiano, né europeo, né mondiale
- 05** Il pubblico degli automobilisti:
- a) ha ancora dubbi verso le auto elettriche o ibride
 - b) è molto favorevole alle auto elettriche, ma non alle ibride
 - c) preferisce le auto a benzina perché sono più veloci
 - d) ha paura che i governi o la Comunità Europea mettano delle tasse troppo alte sulle auto elettriche o ibride

1 - B) BRANO CON DOMANDE A SCELTA MULTIPLA



LEGGI IL SEGUENTE BRANO:

Legga poi le affermazioni dal numero 06 al numero 10 e indichi tra le quattro possibilità - a, b, c, d - quella esatta in riferimento al brano letto.

Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.

SONY, PROFONDO ROSSO

La Sony precipita nella crisi più nera, solo in parte impreveduta: il colosso giapponese ha perso nell'esercizio 2010-2011, che a Tokyo chiude il 30 marzo, 2,3 miliardi di dollari.

Il gruppo attribuisce gran parte della colpa al terremoto e ai disastri a catena che hanno comportato il calo dei consumi, il successivo blocco e infine la distruzione di fabbriche e magazzini.

Gli analisti, invece, nutrono il dubbio che stiano venendo fuori una serie di vecchi problemi irrisolti, dalla crisi della Playstation (che ha avuto un brusco calo del 15% delle vendite) alla perdita di leadership in settori importantissimi come i televisori.

Oltretutto, i manager della compagnia hanno reso noto che l'atto di pirateria del mese scorso contro il Playstation Network ha portato un danno sull'anno in corso di oltre 170 milioni di dollari. I danni della catastrofe del terremoto e dello tsunami sono stimati complessivamente in 1,83 miliardi di dollari.

La crisi di Sony però, come si diceva, appare agli analisti come il risultato di un mix di scelte e comportamenti sbagliati, di un quadro economico difficile e, in qualche caso, anche di colpi di sfortuna. Sony ha dovuto fare i conti con la crisi finanziaria globale, con l'aumento di valore dello yen e con difficoltà imprevedute come, per esempio, l'esplosione delle batterie di alcuni computer portatili della casa.

I manager del gruppo hanno cercato di fronteggiare la situazione cercando di ridurre le divisioni interne della società per fare comunicare i vari settori, hanno tagliato i costi, chiudendo diverse fabbriche, spostando la produzione di televisori e di altri dispositivi elettronici in Paesi dove la produzione è meno costosa.

Queste azioni hanno ottenuto vari frutti importanti: l'aumento della competitività con concorrenti come la sudcoreana Samsung, l'adozione del nuovo Blu-ray Sony come standard DVD da parte dell'industria cinematografica e infine lo sviluppo del Playstation Network per incrementare la distribuzione digitale.

(Liberamente tratto da Gianluca Sigiani, in: "La Repubblica - Affari e Finanza", 30.05.2011)



- 06** Perché l'articolo si intitola "profondo rosso"?
- a) l'articolo spiega che il simbolo della Sony è un sole rosso
 - b) l'articolo spiega che i conti della Sony sono in rosso, cioè ci sono tante perdite
 - c) nell'articolo si parla dei videogame della Playstation che ha giochi molto violenti, quindi rosso come il sangue
 - d) secondo l'articolo alcuni computer della Sony hanno preso fuoco, quindi rosso come il colore del fuoco
- 07** Quale fra queste definizioni descrive meglio la crisi della Sony così come è presentata nell'articolo?
- a) una crisi da poco, niente di serio
 - b) una crisi drammatica, in un momento difficile
 - c) una crisi passeggera, è già finita
 - d) una crisi inattesa, nessuno se la aspettava
- 08** A cosa è dovuta la crisi della Sony, secondo il giornalista?
- a) a difetti di fabbricazione
 - b) a incidenti di immagine
 - c) ad un insieme di cause esterne ed interne, molto diverse
 - d) al terremoto e allo tsunami dell'11 marzo
- 09** Qual è il rapporto tra la crisi della Sony e la situazione economica?
- a) l'aumento di valore dello yen è stato un altro problema per la Sony
 - b) l'aumento di valore dello yen ha evitato alla Sony una crisi peggiore
 - c) i problemi della finanza globale hanno permesso alla Sony di tornare concorrenziale con altre aziende come Samsung
 - d) non c'è nessun rapporto
- 10** Qual è il giudizio dell'articolo sui manager della Sony?
- a) hanno fatto molti errori, ma ci sono anche segnali positivi
 - b) hanno lavorato molto bene, soprattutto considerando il terremoto e lo tsunami
 - c) hanno lavorato male, non hanno previsto i danni del terremoto e dello tsunami
 - d) hanno fatto scelte sbagliate e continuano a farne

2 PROVA DI ESPRESSIONE SCRITTA

Durata: 40 minuti

2 - A) EMAIL DI RISPOSTA A UNA SITUAZIONE DATA



LEGGA LA SEGUENTE EMAIL:

*Scriva una email di risposta di circa 80 parole, seguendo le istruzioni date.
Scriva la lettera al numero 11 sul modulo delle risposte.*



REAGISCA ALLA SEGUENTE EMAIL, SEGUENDO LE ISTRUZIONI DATE:

Data: 20 novembre 2011
Da: Swiss Export International
A: Rossi Import
Ogg: visita in Italia

Gentili Signori,

il mese prossimo sarò finalmente in Italia in viaggio di affari, e dovrei passare da Firenze lunedì 6 o martedì 7.

Sarei quindi molto lieto di poterVi incontrare per salutarVi (sono almeno due anni che non ci vediamo!) e conoscere i Vs programmi e le novità per l'anno prossimo.

Fatemi sapere quando sarebbe più comodo per Voi!

In attesa di un Vs riscontro, porgo cordiali saluti

Marcello Bernasconi
Swiss Export International
www.swissexp.com





ISTRUZIONI DEL DIRETTORE:

Il direttore dell'ufficio in cui lavora le ha dato l'incarico di rispondere alla mail, seguendo le istruzioni qui di seguito riportate:

Per favore, risponda subito al Signor Bernasconi e gli comunichi non solo che sono felice di vederlo, ma che lunedì 6 sarò a sua completa disposizione.

Gli chieda se dobbiamo prenotargli il suo solito hotel, ovviamente a nostre spese, e gli ricordi che sarà anche nostro ospite a pranzo e a cena. Il pomeriggio sarà tutto dedicato alla visita dello stabilimento e alla nostra riunione.

Ah, per favore, non si dimentichi di domandare a Bernasconi se gli piace il pesce, al momento io non lo ricordo.

Buona Giornata
Il direttore



*Scriva la email di risposta al numero **11** sul modulo delle risposte.*

2 - B) “COME SI FA?”



Risponda brevemente, per iscritto, ai seguenti compiti con non più di 30 - 40 parole per ciascuno.

*Scriva i compiti al numero **12** e **13** sul modulo delle risposte.*

12 Il mese prossimo aprirà il vostro nuovo negozio di articoli per ufficio nel centro della città.

Scriva un volantino di pubblicità da spedire presso le aziende della sua città.

13 Scriva una breve email a tutti i colleghi per ricordare la riunione della prossima settimana (indichi luogo, orario, etc.).

3**PROVA DI LESSICO SPECIALIZZATO E
STRUTTURE GRAMMATICALI**

Durata: 40 minuti

3 - A) FRASI DA COMPLETARE A SCELTA MULTIPLA

Inserisca la forma giusta, dal numero 14 al numero 19, tra le quattro possibilità - a, b, c, d - per completare la frase o il dialogo.

Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.

- 14** Lei entra in un ufficio, l'impiegato le dice:
"Ho paura che Lei abbia sbagliato ufficio."

Lei come risponde?
- a) "Nessuna paura. Sono solo un po' nervoso ..."
 - b) "Non abbia paura di me, non c'è motivo!"
 - c) "Ma questo non è l'ufficio informazioni?"
 - d) "Non c'è di che, si figuri!"
- 15** Lei ha lasciato la sua valigia al deposito bagagli della stazione. Cosa chiede?
- a) "Mi fa una fattura?"
 - b) "Potrebbe darmi il resto?"
 - c) "Posso avere una ricevuta?"
 - d) "Mi dà la bolla di carico?"
- 16** La radio trasmette il seguente annuncio:
"Trasporti pubblici: a causa di uno sciopero dei principali sindacati domani il servizio sarà sospeso dalle 6:30 alle 8:30 e dalle 15 fino al termine del servizio."

A che ora posso prendere il bus domani?
- a) dalle 8:30 fino alle 15
 - b) dalle 15.30 alle 21
 - c) mai, perché scioperano i sindacati più importanti
 - d) tutto il giorno, perché lo sciopero è stato sospeso



17 Impiegato dell'assicurazione: "A quanto ammontano i danni?"

Cliente:

- a) "Spero proprio di no!"
- b) "Il cofano anteriore è piegato e il faro anteriore destro è rotto. Saranno duemila Euro."
- c) "Entro la fine del mese posso pagare."
- d) "Al 3 %."


18 Per dare prospettive agli investimenti ...

- a) "... posso offrirLe un posto in business class."
- b) "... è necessaria una profonda conoscenza dei mercati."
- c) "... non fattureremo neanche la metà dell'anno scorso."
- d) "... uscite un po' prima dall'ufficio."

19 La crisi dei debiti sovrani riguarda:

- a) i matrimoni fra famiglie regnanti
- b) chi non può pagare i debiti di gioco
- c) il problema del riscaldamento globale
- d) le difficoltà delle economie di mezzo mondo

3 - B) BRANO DA COMPLETARE CON LE PAROLE ELENcate IN FONDO

 *Legga il seguente brano e decida quali parole mancano nel testo dal numero 20 al numero 25. Scelga le parole mancanti tra quelle elencate in fondo. Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.*

APRIRE UN CONTO CORRENTE

In banca, allo sportello, un impiegato ed un cliente

Cliente: Buongiorno, vorrei aprire un conto corrente.

Impiegato: Lo vuole fare adesso?

Cliente: Sì, per favore. Ho preso mezz'ora di permesso dal lavoro. Non avete un **20** molto comodo, se uno lavora non può mai venire in banca ...

Impiegato: Eh, che vuole farci ... allora, un conto corrente.

Cliente: Sì.

Impiegato: Ho bisogno di un suo **21** ed anche del codice fiscale, e poi deve riempire questo **22**.

Cliente: ... Ecco la mia carta d'identità, il codice fiscale non ce l'ho, ma possiamo ricavarlo ...

Impiegato: Senz'altro, ho bisogno del suo nome, cognome e **23** di nascita.

Cliente: Filippo Marchesini, nato ad Ascoli il 13 aprile del 1970.

Impiegato: Benissimo, e ora ho bisogno della sua **24** in fondo a questo documento ... è la richiesta di poter trattare i suoi dati personali, per la legge sulla privacy.

Cliente: Devo firmare qui?

Impiegato: Sì, qui dove c'è la "x"!

Cliente: Bene. Abbiamo finito?

Impiegato: Sì, questi documenti sono per noi e questi per lei. Questo è il suo numero di conto corrente e questo è il suo **25** IBAN, Le serve ogni volta che qualcuno deve fare un pagamento sul suo conto.

a) codice

b) conto

c) data

d) dato

e) documento

f) fattura

g) firma

h) modulare


i) modulo

l) orario

m) pagare

n) vista

3 - C) CONIUGARE I VERBI ALL'INFINITO ED INSERIRE LE PAROLE MANCANTI

 *Legga il seguente brano, coniughi al tempo opportuno i verbi all'infinito ed inserisca le parole mancanti nel testo, dal numero 26 al numero 37.
Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.*

GLI ITALIANI AMANO BLOG E SOCIAL NETWORK


Dati Nielsen: l'84% degli italiani naviga su blog e social network. Anche più **26** americani. Secondo i dati (PUBBLICARE) **27** dalla società Nielsen, contenuti nel rapporto 'State of the Media: The Social Media Report', diffusi durante il Social Media Week di Milano, (EMERGERE) **28** che l'84% dei cybernauti italiani (COLLEGARSI) **29** almeno una volta al giorno al proprio social network o blog preferito. Un dato che è **30** crescita, tanto da essere superiore alla percentuale degli americani (80%) che praticano la stessa attività quando sono online.

Cresce anche **31** media il tempo 'speso' a sfogliare le pagine dei blog e social network: gli italiani (PASSARCI) **32** un terzo del loro tempo quando connessi al web, mentre gli americani 'solo' un quarto. Il social network preferito rimane Facebook, che (RAGGIUNGERE) **33** nel mese di maggio 140 milioni di visitatori. Il più in crescita invece è Tumblr, una piattaforma che consente di creare dei propri blog 'multimediali, **34** negli States ha triplicato gli accessi, arrivando quasi a 12 mila utenti in pochissimo tempo.

I social network e blog sono visitati soprattutto nella fascia di età che va **35** 18 ai 34 anni, mentre sono in crescita gli accessi da smartphone e da tablet. Ultimo dato curioso è l'impennata di utenti del Nord Africa e del Medio Oriente che (REGISTRARSI) **36** negli ultimi mesi ai social network, proprio nel periodo di rivolte che ha contraddistinto a livello politico questi Paesi. L'aumento è del 50%, registrato nei primi sei mesi dell'anno, toccando quota 32 milioni. Le nazioni **37** più iscritti sono risultate il Kuwait, il Libano, il Qatar e gli Emirati Arabi.

(Liberamente tratto da: "Il Venerdì di Repubblica", 20.09.2011)

3 - D) SCEGLIERE TRA LE SOLUZIONI PROPOSTE A SCELTA MULTIPLA

 Legga le frasi dal numero **38** al numero **43** e indichi tra le quattro possibilità - **a**, **b**, **c**, **d** - quella corretta in riferimento alla frase letta.
Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.

38 Se un'azienda *TAGLIA LE POLTRONE* significa che:

- a) elimina i lavoratori della produzione
- b) assume molti impiegati
- c) licenzia alcuni dirigenti
- d) è un'azienda di arredamento che rinnova il catalogo

39 *AVERE UN RICCO ASSORTIMENTO* è un sinonimo di:

- a) offrire tanti modelli
- b) avere tanti soldi
- c) pagare molte tasse
- d) ricevere tanti clienti

40 Si parla di *BUSTARELLE* in riferimento:

- a) alla pubblicità alla televisione
- b) alla corrispondenza commerciale
- c) alle spedizioni effettuate da corriere
- d) a fatti di corruzione

41 Chi si occupa di *COMITIVE* ?

- a) una banca d'affari
- b) un'agenzia di viaggi
- c) le aziende di trasporto urbano
- d) un ufficio di commercialisti

42 Dove lavora un *FATTORINO* ?

- a) in un ospedale
- b) in un ufficio
- c) in un negozio
- d) in una fattoria

43 Se un articolo parla di *AZIENDE A CACCIA DI INVESTITORI* parla di aziende che:

- a) cercano qualcuno che possa fornire loro denaro
- b) vogliono denunciare qualcuno
- c) cercano di battere la concorrenza con prezzi più bassi
- d) offrono lavoro



DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO B1 •

DILC-B1 • 34.31

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello B1 <

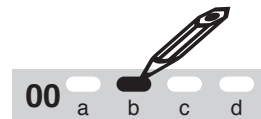
© Copyright 2011 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



- PARTE SECONDA - COMPrensIONE AUDITIVA -

Informazioni generali

- Riceve separatamente questo fascicolo con i test d'esame ed il modulo delle risposte.
- Marchi le soluzioni sul modulo delle risposte.
- Scriva sul modulo delle risposte con un lapis morbido, del tipo 2B.
- Cancelli ogni risposta che vuole cambiare con una gomma.
- Segni una sola soluzione per ogni domanda.
Se per esempio pensa che la risposta giusta sia "b", marchi la soluzione così:



In bocca al lupo!



DIPLOMA INTERMEDIO DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»
LIVELLO B1 • DILC-B1 • 34.31

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello B1 <
© Copyright 2011 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



MODULO DELLE RISPOSTE- PARTE SECONDA 1/2

Nome e cognome del candidato:
(Scrivere in stampatello!)

Nota bene:

- Marchi le risposte su questo modulo delle risposte.
- Scriva sul modulo delle risposte con un lapis morbido, del tipo 2B.
- Cancelli ogni risposta che vuole cambiare con una gomma.
- Segni una sola soluzione per ogni domanda. Se per esempio pensa che la risposta giusta sia "b", marchi la soluzione così:
- Si ricordi di scrivere nome e cognome su questo modulo delle risposte.



4 Comprensione auditiva

4 - A INTERVISTA CON DOMANDE A SCELTA MULTIPLA

44 a b c d

45 a b c d

46 a b c d

47 a b c d

48 a b c d

49 a b c d

4 - B RUBRICA RADIO ECONOMICA CON DOMANDE "VERO/FALSO"

50 vero falso

51 vero falso

52 vero falso

53 vero falso



MODULO DELLE RISPOSTE - PARTE SECONDA 2/2

4 Comprensione auditiva - *seguito*

4 - C 54 - CONVERSAZIONE CON 8 FRASI DA COMPLETARE

4-C-1) La signora Rossi decide di andare a parlare con la ricezionista perché ...

4-C-2) Il monolocale che le è stato assegnato è il numero ...

4-C-3) Un buon servizio si riconosce da ...

4-C-4) La signora Rossi non vuole che la ricezionista si lamenti con gli ospiti rumorosi, ma ...

4-C-5) Il monolocale nel quale alloggia adesso la Signora Rossi è vicino ...

4-C-6) La ricezionista propone un trasloco in ...

4-C-7) I nuovi vicini della Signora Rossi saranno ...

4-C-8) Il trasloco verrà fatto ...

5 Esame orale

Da riempire dagli esperti!

Totale punti per l'esame orale

Luogo e data:	L'esaminatore:
Sede d'esame:	L'esperto:

4

PROVA DI COMPrensIONE AUDITIVA

Durata: 40 minuti

4 - A) INTERVISTA



Ascolterà un'intervista.



Legga poi le affermazioni dal numero 44 al numero 49.

Sentirà l'intervista una seconda volta e, per ogni affermazione, scelga, fra le alternative - a, b, c, d - a disposizione, quella che giudica più adatta. Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.



Ascolti ora l'intervista una prima volta.

BARBARA CIMMINO, I SEGRETI DEL SUCCESSO DI UN'IMPREDITRICE MADE IN ITALY

(Liberamente tratto da: "Millionaire", novembre 2011)



Intervista a Barbara Cimmino, imprenditrice, motore del successo del marchio Yamamay, un'azienda che produce biancheria intima.



Adesso legga le affermazioni.

44

Barbara Cimmino, prima del compimento dei suoi 25 anni:

- a) si è dedicata all'educazione dei suoi figli
- b) non ha voluto prendere in considerazione il matrimonio
- c) ha raggiunto obiettivi personali e lavorativi importanti
- d) si è dedicata allo studio e al lavoro trascurando la famiglia



- 45 Secondo la Signora Cimmino, chi si realizza tardi nella famiglia e nel lavoro:
- a) perde di vista la realtà
 - b) rischia di non avere più la forza per affrontare le cose
 - c) non ha grandi speranze di avere successo
 - d) è molto spensierato
- 46 La ditta Yamamay si rivolge ad un pubblico:
- a) di uomini attenti alla cura del loro abbigliamento
 - b) che non può spendere molto denaro
 - c) maturo che ha figli e famiglia a cui pensare
 - d) composto prevalentemente da clienti donne
- 47 Il tempo che la Signora Cimmino passa al lavoro:
- a) è molto stressante, tanto che spesso non può mangiare
 - b) è circoscritto alle ore della mattina
 - c) non è molto, alle 18:30 del pomeriggio è già a casa
 - d) non è importante per lei come quello che passa con i figli
- 48 All'interno della ditta, il ruolo ricoperto da Barbara Cimmino:
- a) riguarda l'integrazione dei dipendenti con figli
 - b) è quello di responsabile delle risorse umane
 - c) consiste nella scelta dei prodotti da proporre nei punti vendita
 - d) la porta a scegliere il personale addetto ai negozi
- 49 Il periodo di crisi economica ha condizionato le scelte di Yamamay?
- a) Sì, ma i prezzi sono rimasti invariati senza ricorrere a licenziamenti.
 - b) No, la ditta non sente la crisi e i dipendenti sono in aumento.
 - c) Sì, hanno dovuto tagliare il personale che lavora all'estero.
 - d) Sì, hanno delocalizzato la produzione in Cina.



Ascolti ora l'intervista una seconda volta.



Ora scelga, fra le alternative - a, b, c, d - quella che giudica più adatta. Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.

4 - B) RUBRICA RADIO ECONOMICA



Ascolterà una rubrica radio economica.



Legga poi le frasi dal numero 50 al numero 53.

Sentirà la rubrica radio economica una seconda volta ed indichi, per ogni parte, se la corrispondente frase è vera o falsa.

Segni le sue risposte sul modulo delle risposte.



Ascolti ora la rubrica radio economica una prima volta.

QUANTO VALE IL PASSAPAROLA?

(Tratto da Radio 24, "Essere e Avere, nuove tendenze dei consumi", 30.10.2011)



Adesso legga le frasi.

- 50** L'abitudine al passaparola è un malcostume che crea disastri.
- 51** Fino a questo momento il passaparola ha funzionato solo per i consumi on-line.
- 52** Solo adesso il passaparola è diventato, da abitudine, materia di studio economico.
- 53** L'indice di gradimento si misura attraverso una scala numerica che va da 0 a 10.



Ascolti ora la rubrica radio economica una seconda volta ed indichi, per ogni parte, se la corrispondente frase è vera o falsa.



Adesso segni le sue risposte sul modulo delle risposte.

4 - C) CONVERSAZIONE



Ascolterà una conversazione due volte.



*Completi poi la griglia al numero **54** del modulo delle risposte con le informazioni richieste.*



Ascolti ora la conversazione una prima volta.

UNA 'POSIZIONE' SCOMODA



La signora Rossi, in vacanza da sola in un'area turistica di montagna, si lamenta con la ricezionista a proposito del suo alloggio



Adesso consulti la griglia.



Adesso ascolti la conversazione una seconda volta.



*Ora compili la griglia con le informazioni ricevute al numero **54** del modulo delle risposte.*



DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO B1 •

DILC-B1 • 34.31

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello B1 <

© Copyright 2011 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 minuti



Introduzione

L'esame si compone di tre parti.

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

PRIMA PARTE:	Presentazione o presa di contatto	<i>5/6 minuti</i>
SECONDA PARTE:	Presentazione dei testi e discussione	<i>10 minuti</i>
TERZA PARTE:	Simulazione di ruoli (2 opzioni)	<i>10 minuti</i>

PRIMA PARTE: Presentazione

(tempo: 5/6 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 ...



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

SECONDA PARTE: Presentazione dei testi e discussione



(tempo: 10 minuti)

Esaminatore: Vostro compito è di leggere il testo che avete ricevuto, riferirlo brevemente al vostro compagno/a e poi discuterne liberamente tra voi.



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

Tema: **“LO STAGE”**

Testo del candidato A:

DOPO LO STAGE, NIENTE in Italia ottiene un posto solo il dodici per cento

Il problema italiano dei tirocini e degli stage non retribuiti e, soprattutto, senza prospettive di lavoro, sta infettando tutta l'Europa, anche i Paesi scandinavi che sono considerati, da sempre, terra di diritti.

Una ricerca svolta su migliaia di studenti dallo European Youth Forum (forum europeo della gioventù, un'organizzazione internazionale composta da giovani e società non governative) conferma che la percentuale dei ragazzi rimasti a lavorare in azienda, con un qualsiasi tipo di contratto dopo uno stage, è bassissima: non supera, in media, il 16%. Non solo. Tra i partecipanti al sondaggio (l'11% erano italiani), il 75% è stato aiutato dalle famiglie o ha usato i propri risparmi durante il tirocinio perché non è stato pagato o ha ricevuto un rimborso spese troppo basso.

E questa pare sia la situazione in tutti i Paesi europei. Anche là dove questo fenomeno era impensabile fino a qualche anno fa come in Svezia e in Danimarca, oggi i tirocini gratuiti e senza sbocco lavorativo sono considerati normali.

Proprio nella speranza di eliminare questa situazione, il Forum ha preparato una Carta Europea per la qualità degli stage, degli apprendistati e dei tirocini che vorrebbe far approvare dall'Europarlamento. Tra i tanti punti della carta questo documento prevede che nessuno lavori gratuitamente. Funzionerà? Oppure anche queste forme di entrata nel mondo del lavoro sono destinate a perdere credibilità e a fallire nei prossimi anni?

(Liberamente tratto da “Il Venerdì di Repubblica”, 4.11.2011)





Testo del candidato B:

LO STAGE COME OPPORTUNITÀ PER UN FUTURO LAVORO

Lo stage nasce per introdurre una persona, che ha solo esperienza teorica, di studio, nel mondo pratico del lavoro.

Il candidato ideale, quindi, dovrebbe essere un ragazzo/a che si è da poco diplomato o laureato e che, pur avendo un bel curriculum di studio, non ha esperienze lavorative che lo rendono 'interessante' per un'azienda.

Visto in quest'ottica, dovrebbe essere la persona che guadagna dal fare un'esperienza formativa: proponendosi all'azienda e chiedendo formazione, dovrebbe anche pretendere di ricevere uno stipendio? E per cosa?

Abbiamo presente i giovani di oggi, appena usciti dalle nostre scuole? Teoria, teoria, teoria, e solo se siamo fortunati, voglia di fare. Ma senza sapere esattamente come.

L'azienda che si fa carico di uno stagista gli offre non solo la conoscenza e l'esperienza sul campo, ma anche il tempo lavorativo dei propri impiegati che devono seguire lo stagista e insegnargli il lavoro.

Senza contare poi che le aziende, per legge, devono assicurare contro eventuali infortuni sul lavoro tutto il personale e, quindi, anche gli eventuali stagisti. Anche questo è denaro che esce dalla cassa dell'azienda, senza che ci sia la certezza di un ritorno economico nel breve tempo.

Se, infatti, lo stagista, dopo il periodo di formazione a carico dell'azienda, trova un impiego magari proprio presso la concorrenza, cosa ci ha guadagnato chi lo ha formato?

(Liberamente tratto da "Lei Web": <http://forum.leiweb.it/iodonna/lo-stage-funziona-solo-se-pagato?>, 24/09/2010)



L'esaminatore interviene dopo circa 2 minuti:

Esaminatore: Avete letto due testi che affrontano lo stesso tema da diversi punti di vista.

Vi prego di discutere fra voi prendendo spunto dai testi letti.

Vuole iniziare Lei, candidato B?

Candidati AB: *discutono presentando il loro parere (circa 8 minuti).*



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

TERZA PARTE - opzione 1: SIMULAZIONE DI RUOLI

(tempo: 10 minuti)



Opzione 1



L'esaminatore indica ai candidati l'opzione oggetto d'esame.

Tema 1: **“VIAGGIO D’AFFARI”**

Ruolo del candidato A:

La sua azienda è a Milano. Fra un mese partirà con un suo collega per partecipare ad una fiera a Colonia, in Germania. Sarà un'ottima occasione per andare in macchina. La sua azienda le mette a disposizione una nuovissima berlina. A lei piace guidare, le autostrade tedesche sono meravigliose, e così sarete liberi negli spostamenti e negli orari, soprattutto se vi capiterà di andare a trovare un cliente o visitare una fabbrica. Il suo collega però la pensa diversamente: a lui non piace viaggiare in automobile, ha paura della nebbia, del ghiaccio, degli incidenti, e poi è pigro.

Cerchi di convincerlo a venire in auto, in fondo si vede molto più di un Paese viaggiando in automobile!

Ruolo del candidato B:

La sua azienda è a Milano. Fra un mese partirà con un suo collega per partecipare ad una fiera a Colonia, in Germania. Naturalmente la ditta paga il viaggio in aereo: in un'ora all'aeroporto, in un'ora a Colonia, comodissimo, nessuna fatica. Si può partire lo stesso giorno in cui inizia la fiera e tornare lo stesso giorno in cui finisce. Non si perde tempo e in aereo si può leggere o anche lavorare, mentre si beve un bicchiere di vino. Il suo collega però non la pensa come lei: ha paura di volare, è un fanatico delle automobili veloci, di correre in autostrada.

Cerchi di convincerlo a prendere l'aereo. Si risparmia tempo ed il tempo è denaro!



L'esaminatore interviene dopo circa 2 minuti:

Esaminatore: Dopo esservi immedesimati con il vostro ruolo da interpretare, cercate di convincere il compagno o trovate un accordo.

Vuole iniziare Lei, candidato A?

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



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

TERZA PARTE - opzione 2: SIMULAZIONE DI RUOLI

(tempo: 10 minuti)



Opzione 2



L'esaminatore indica ai candidati l'opzione oggetto d'esame.

Tema 2: **“STRUTTURE ALBERGHIERE DI MONTAGNA”**

Ruoli del candidato A:

Lei ha un piccolo albergo a conduzione familiare in una località di montagna, famosa per le sue piste da sci. Il vostro è un grazioso albergo, tutto in legno, rinomato per la cucina casalinga.

Fino a questo momento voi avete sempre lavorato con clienti individuali che vi hanno trovato tramite consiglio di amici o attraverso il vostro sito web.

Adesso avete un incontro con una famosa agenzia di viaggi che è interessata a mandarvi dei clienti e che quindi vuole conoscervi meglio. Questa per voi è una grande occasione per far crescere la vostra attività.

Presentate al meglio la vostra struttura, rispondete alle domande con cortesia e mostrate grande flessibilità e disponibilità.

Ruolo del candidato B:

Lei è il proprietario di un'agenzia di viaggi e da sempre lavora con grandi strutture alberghiere in molte località turistiche.

In questi ultimi anni, però, la clientela è sempre più orientata alla scelta di piccoli alberghi, con cucina casalinga, con un'atmosfera accogliente e un ambiente informale.

Lei dunque è alla ricerca di strutture semplici ma allo stesso tempo particolari, con un loro stile personale, con arredamenti tipici e grande cura per il cliente.

Le hanno parlato molto bene di un piccolo albergo in una stazione turistica di montagna, molto famosa per le sue numerose piste da sci. Adesso parli con il proprietario, chiedi informazioni e verifici se ci sono i presupposti per una collaborazione.



L'esaminatore interviene dopo circa 2 minuti:

Esaminatore: Dopo esservi immedesimati con il vostro ruolo da interpretare, cercate di trovare un accordo.

Vuole iniziare Lei, candidato A?

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 B1 •

DILC-B1 • 34.31

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello B1 <

© Copyright 2011 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

(tempo: 5/6 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

Prego, cominciate pure ...

SECONDA PARTE: **Presentazione dei testi e discussione**

(tempo: 10 minuti)

Candidato

A

“LO STAGE”

DOPO LO STAGE, NIENTE ***in Italia ottiene un posto solo il dodici per cento***

Il problema italiano dei tirocini e degli stage non retribuiti e, soprattutto, senza prospettive di lavoro, sta infettando tutta l'Europa, anche i Paesi scandinavi che sono considerati, da sempre, terra di diritti.

Una ricerca svolta su migliaia di studenti dallo European Youth Forum (forum europeo della gioventù, un'organizzazione internazionale composta da giovani e società non governative) conferma che la percentuale dei ragazzi rimasti a lavorare in azienda, con un qualsiasi tipo di contratto dopo uno stage, è bassissima: non supera, in media, il 16%. Non solo. Tra i partecipanti al sondaggio (l'11% erano italiani), il 75% è stato aiutato dalle famiglie o ha usato i propri risparmi durante il tirocinio perché non è stato pagato o ha ricevuto un rimborso spese troppo basso.

E questa pare sia la situazione in tutti i Paesi europei. Anche là dove questo fenomeno era impensabile fino a qualche anno fa come in Svezia e in Danimarca, oggi i tirocini gratuiti e senza sbocco lavorativo sono considerati normali.

Proprio nella speranza di eliminare questa situazione, il Forum ha preparato una Carta Europea per la qualità degli stage, degli apprendistati e dei tirocini che vorrebbe far approvare dall'Europarlamento. Tra i tanti punti della carta questo documento prevede che nessuno lavori gratuitamente. Funzionerà? Oppure anche queste forme di entrata nel mondo del lavoro sono destinate a perdere credibilità e a fallire nei prossimi anni?

(Liberamente tratto da “Il Venerdì di Repubblica”, 4.11.2011)

TERZA PARTE - opzione 1: SIMULAZIONE DI RUOLI

(tempo: 10 minuti)

Tema: “VIAGGIO D’AFFARI”

Candidato

A

Opzione 1

La sua azienda è a Milano. Fra un mese partirà con un suo collega per partecipare ad una fiera a Colonia, in Germania.

Sarà un’ottima occasione per andare in macchina. La sua azienda le mette a disposizione una nuovissima berlina. A lei piace guidare, le autostrade tedesche sono meravigliose, e così sarete liberi negli spostamenti e negli orari, soprattutto se vi capiterà di andare a trovare un cliente o visitare una fabbrica.

Il suo collega però la pensa diversamente: a lui non piace viaggiare in automobile, ha paura della nebbia, del ghiaccio, degli incidenti, e poi è pigro.

Cerchi di convincerlo a venire in auto, in fondo si vede molto più di un Paese viaggiando in automobile!

TERZA PARTE - opzione 2:
SIMULAZIONE DI RUOLI

(tempo: 10 minuti)

Tema: “STRUTTURE ALBERGHIERE DI MONTAGNA”

Candidato

A

Opzione 2

Lei ha un piccolo albergo a conduzione familiare in una località di montagna, famosa per le sue piste da sci.

Il vostro è un grazioso albergo, tutto in legno, rinomato per la cucina casalinga.

Fino a questo momento voi avete sempre lavorato con clienti individuali che vi hanno trovato tramite consiglio di amici o attraverso il vostro sito web.

Adesso avete un incontro con una famosa agenzia di viaggi che è interessata a mandarvi dei clienti e che quindi vuole conoscervi meglio. Questa per voi è una grande occasione per far crescere la vostra attività.

Presentate al meglio la vostra struttura, rispondete alle domande con cortesia e mostrate grande flessibilità e disponibilità.



DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO B1 •

DILC-B1 • 34.31

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello B1 <

© Copyright 2011 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

(tempo: 5/6 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

Prego, cominciate pure ...

SECONDA PARTE:
Presentazione dei testi e discussione
(tempo: 10 minuti)

Candidato

B

“LO STAGE”

LO STAGE COME OPPORTUNITÀ PER UN FUTURO LAVORO

Lo stage nasce per introdurre una persona, che ha solo esperienza teorica, di studio, nel mondo pratico del lavoro.

Il candidato ideale, quindi, dovrebbe essere un ragazzo/a che si è da poco diplomato o laureato e che, pur avendo un bel curriculum di studio, non ha esperienze lavorative che lo rendono ‘interessante’ per un’azienda.

Visto in quest’ottica, dovrebbe essere la persona che guadagna dal fare un’esperienza formativa: proponendosi all’azienda e chiedendo formazione, dovrebbe anche pretendere di ricevere uno stipendio? E per cosa?

Abbiamo presente i giovani di oggi, appena usciti dalle nostre scuole? Teoria, teoria, teoria, e solo se siamo fortunati, voglia di fare. Ma senza sapere esattamente come.

L’azienda che si fa carico di uno stagista gli offre non solo la conoscenza e l’esperienza sul campo, ma anche il tempo lavorativo dei propri impiegati che devono seguire lo stagista e insegnargli il lavoro.

Senza contare poi che le aziende, per legge, devono assicurare contro eventuali infortuni sul lavoro tutto il personale e, quindi, anche gli eventuali stagisti. Anche questo è denaro che esce dalla cassa dell’azienda, senza che ci sia la certezza di un ritorno economico nel breve tempo.

Se, infatti, lo stagista, dopo il periodo di formazione a carico dell’azienda, trova un impiego magari proprio presso la concorrenza, cosa ci ha guadagnato chi lo ha formato?

(Liberamente tratto da “Lei Web”: <http://forum.leiweb.it/iodonna/lo-stage-funziona-solo-se-pagato?>, 24/09/2010)

TERZA PARTE - opzione 1: SIMULAZIONE DI RUOLI

(tempo: 10 minuti)

Tema: “VIAGGIO D’AFFARI”

Candidato

B

Opzione 1

La sua azienda è a Milano. Fra un mese partirà con un suo collega per partecipare ad una fiera a Colonia, in Germania.

Naturalmente la ditta paga il viaggio in aereo: in un’ora all’aeroporto, in un’ora a Colonia, comodissimo, nessuna fatica.

Si può partire lo stesso giorno in cui inizia la fiera e tornare lo stesso giorno in cui finisce.

Non si perde tempo e in aereo si può leggere o anche lavorare, mentre si beve un bicchiere di vino.

Il suo collega però non la pensa come lei: ha paura di volare, è un fanatico delle automobili veloci, di correre in autostrada.

Cerchi di convincerlo a prendere l’aereo. Si risparmia tempo ed il tempo è denaro!

TERZA PARTE - opzione 2:
SIMULAZIONE DI RUOLI

(tempo: 10 minuti)

Tema: “STRUTTURE ALBERGHIERE DI MONTAGNA”

Candidato

B

Opzione 2

Lei è il proprietario di un'agenzia di viaggi e da sempre lavora con grandi strutture alberghiere in molte località turistiche.

In questi ultimi anni, però, la clientela è sempre più orientata alla scelta di piccoli alberghi, con cucina casalinga, con un'atmosfera accogliente e un ambiente informale.

Lei dunque è alla ricerca di strutture semplici ma allo stesso tempo particolari, con un loro stile personale, con arredamenti tipici e grande cura per il cliente.

Le hanno parlato molto bene di un piccolo albergo in una stazione turistica di montagna, molto famosa per le sue numerose piste da sci.

Adesso parli con il proprietario, chieda informazioni e verifichi se ci sono i presupposti per una collaborazione.



DIPLOMA DI LINGUA ITALIANA COMMERCIALE «FIRENZE»

• LIVELLO B1 •

DILC-B1 • 34.31

> Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER): livello B1 <

© Copyright 2011 by Accademia Italiana di Lingua (AIL)®, Firenze



SOLUZIONI

1. PROVA DI COMPrensIONE SCRITTA (10 items)

1-A) Brano con domande a scelta multipla (5 items)
“Auto elettriche: crescita lenta, ma costante”

01) = d 02) = c 03) = b 04) = d 05) = a

1-B) Brano con domande a scelta multipla (5 items)
“Sony, profondo rosso”

06) = b 07) = b 08) = c 09) = a 10) = a

2. PROVA DI ESPRESSIONE SCRITTA (24 items)

2-A) Rispondere ad un quesito secondo le istruzioni date (12 items)

Risposta ad una email: “... Swiss Export International ...”

attinenza: 2 items / correttezza: 5 items / espressione: 5 items

modulo delle risposte numero 11

2-B) Rispondere a due domande (12 items)

Per ogni prova = attinenza: 2 items / correttezza: 2 items / espressione: 2 items

12) **“... pubblicità per l’apertura di un nuovo negozio ...”**

modulo delle risposte numero 12

13) **“... scrivere una email per convocare una riunione ...”**

modulo delle risposte numero 13

3. PROVA DI LESSICO (30 items)

3-A) Inserire la forma giusta a scelta multipla (6 items)

14) = c 15) = c 16) = a 17) = b 18) = b 19) = d

3-B) Inserire i termini mancanti tra gli elencati (6 items)

“Aprire un conto corrente”

20) = l 21) = e 22) = i 23) = c 24) = g 25) = a

3-C) Coniugare i verbi ed inserire i termini mancanti (12 items)

“Gli italiani amano Blog e Social Network”

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 26) degli | 32) ci passano |
| 27) pubblicati | 33) ha raggiunto |
| 28) emerge / è emerso | 34) che |
| 29) si collega | 35) dai |
| 30) in | 36) si sono registrati |
| 31) in | 37) con |

3-D) Scegliere tra le soluzioni proposte a scelta multipla (6 items)

38) = c 39) = a 40) = d 41) = b 42) = b 43) = a

4. **PROVA DI COMPrensIONE AUDITIVA** (18 items)

4-A) Intervista con domande da verificare “vero/falso” (6 items)

“Barbara Cimmino, i segreti del successo di un’imprenditrice made in Italy”

44) = c 45) = b 46) = d 47) = b 48) = c 49) = a

4-B) Rubrica radio economica con domande da verificare “vero/falso” (4 items)

“Quanto vale il passaparola?”

50) = F 51) = F 52) = V 53) = V

4-C) Conversazione con 8 termini da identificare (8 items)

“Una ‘posizione’ scomoda”

- 1.) La signora Rossi decide di andare a parlare con la ricezionista perché non è contenta della sua sistemazione troppo rumorosa.
- 2.) Il monolocale che le è stato assegnato è il numero 214 al secondo piano.
- 3.) Un buon servizio si riconosce da tante cose, anche dall’attenzione per la tranquillità ed il benessere dei propri ospiti.
- 4.) La signora Rossi non vuole che la ricezionista si lamenti con gli ospiti rumorosi, ma che le venga assegnato un nuovo appartamento in una parte del condominio più tranquilla.
- 5.) Il monolocale nel quale alloggia adesso la Signora Rossi è vicino a due famiglie e a un gruppo di amici.
- 6.) La ricezionista propone un trasloco in un bilocale al piano terreno con giardino.
- 7.) I nuovi vicini della Signora Rossi saranno una coppia e una famiglia con una figlia adolescente.
- 8.) Il trasloco verrà fatto la mattina stessa, dopo colazione, con l’aiuto di un cameriere.

modulo delle risposte numero 54

5. ESAME ORALE A COPPIA (20 items)

5.1 Prima parte: Presentazione o presa di contatto

5.2 Seconda parte: Presentazione dei testi e discussione

Tema: **“Lo stage”**

Candidato A: **“Dopo lo stage, niente”**

Candidato B: **“Lo stage come opportunità per un futuro lavoro”**

5.3 Terza parte: Simulazione di ruoli

Tema Opzione 1: **“Viaggio d'affari”**

Tema Opzione 2: **“Strutture alberghiere di montagna”**

5.4 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