

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
 ĐƠN VỊ: KHOA XÃ HỘI VÀ NHÂN VĂN

ĐỀ THI VÀ ĐÁP ÁN_ĐỀ 1
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
 Học kỳ 232, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Tiếng Hàn thương mại		
Mã học phần:	DTK0211	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	232_DTK0211		
Hình thức thi: Trắc nghiệm kết hợp Tự luận	Thời gian làm bài:	90	phút
<i>Thí sinh được tham khảo tài liệu:</i>	<input type="checkbox"/> Có	<input checked="" type="checkbox"/> Không	

II. Các yêu cầu của đề thi nhằm đáp ứng CLO

(Phần này phải phối hợp với thông tin từ đề cương chi tiết của học phần)

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO	Hình thức đánh giá	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)	Câu hỏi thi số	Điểm số tối đa	Lấy dữ liệu đo lường mức đạt PLO/PI
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
CLO1	Vận dụng từ vựng chuyên ngành kết hợp với ngữ pháp được học vào những tình huống giao tiếp, giao dịch bằng văn bản	Trắc nghiệm	30%			R
CLO2	Vận dụng kiến thức cơ bản về nghiệp vụ liên quan đến thương mại thông qua các bài đọc hiểu, chủ đề trong câu chuyện để giao tiếp và giải quyết công việc	Tự luận	30%			M
CLO3	Sử dụng tiếng Hàn thương mại để giao tiếp với các bên liên quan, giải quyết các tình huống phát sinh trong môi trường đa văn hóa	Tự luận	30%			R
CLO4	Nghe, đọc được các bản tin tiếng Hàn	Trắc nghiệm	10%			R
CLO5	Thích ứng với môi trường đại học, có ý thức, thái độ học tập tốt, hiểu biết về môi					M

	trường công sở, sống có trách nhiệm với bản thân và xã hội					
	trường công sở, sống có trách nhiệm với bản thân và xã hội					

LƯU Ý:**KHI SETUP ĐỀ THI LƯU Ý CÁC CÂU CÓ PHẦN GẠCH CHÂN****III. Nội dung câu hỏi thi****PHẦN TRẮC NGHIỆM: 4 điểm (0.2đ x 20 câu)
[1-20]**

1. 한국의 회의 분위기에 대한 글을 순서대로 맞게 배열한 것으로 고르십시오.

- ㉠ 김 과장, 시장 조사는 어떻게 되었습니까?
 ㉡ 생각보다 실적이 좋지 않군요. 원인이 뭐라고 생각합니까?
 ㉢ 유럽 지역 시장에 대한 회의를 시작하겠습니다.
 ㉣ 작년과 올해의 판매 실적을 분석해 놓았습니다. 여기 표를 보십시오.

- A. ㉣-㉠- ㉡-㉢
 B. ㉢-㉡-㉣-㉠
 C. ㉠-㉣-㉢-㉡
 D. ㉣-㉡-㉠-㉢

ANSWER: A

2. 프레젠테이션 준비에 대한 글을 순서대로 맞게 배열한 것으로 고르십시오.

- ㉠ 힘들지만 프레젠테이션 준비를 하면서 많은 것을 배우게 되는 것 같습니다.
 ㉡ 프레젠테이션 준비는 잘 되고 있습니까?
 ㉢ 준비하느라고 했는데 긴장돼서 잘 할 수 있을지 모르겠어요. 아직 본론 부분에서 사용할 자료도 부족하고요.
 ㉣ 누구나 처음에는 긴장하게 마련이지요. 좋은 경험이라고 생각하고 열심히 해 보세요.

- A. ㉢-㉣-㉡-㉠

- B. ㉠-㉡-㉢-㉣
- C. ㉢-㉠-㉣-㉡-
- D. ㉡-㉢-㉠-㉣

ANSWER: A

3. 비즈니스 이메일에 대한 글을 순서대로 맞게 배열한 것으로 고르십시오.

㉠ 우리 회사 제품에 관심이 있으니 가격표를 보내달라는 내용이었습니다.
 ㉡ 제품에 대한 카탈로그도 요청했는데 첨부파일로 보낼까요?
 ㉢ 그럼 답변을 보내고 결과가 어떻게 됐는지 알려 주시기 바랍니다.
 ㉣ 영국에 있는 회사에서 이메일이 왔다고 들었는데, 무슨 내용이었습니까?

- A. ㉣-㉡-㉢-㉠
- B. ㉣-㉢-㉡-㉠
- C. ㉢-㉣-㉡-㉠
- D. ㉢-㉠-㉡-㉣

ANSWER: A

4. 명함 교환에 대한 글을 순서대로 맞게 배열한 것으로 고르십시오.

㉠ 원우 인테리어가 이번에 큰 공사를 성공적으로 끝내셨다면서요? 정말 대단하십니다.
 ㉡ 오시느라고 수고하셨습니다. 총무과 최진영입니다. 이쪽으로 앉으세요.
 ㉢ 대단하기는요 이 업계는 경쟁이 치열해서 항상 마음을 놓을 수가 없습니다.
 ㉣ 제 명함입니다. 원우 인테리어의 이명섭이라고 합니다.

- A. ㉠-㉣-㉡-㉢
- B. ㉣-㉠-㉢-㉡
- C. ㉠-㉢-㉣-㉡
- D. ㉣-㉢-㉠-㉡

ANSWER: A

5. ㉠.....에 들어갈 표현을 고르십시오.

㉠.....저희 팀이 최근에 끝낸 프로젝트에 대해서 말씀드리겠습니다. 태양주식회사에서 새로 만든 자회사인 ‘장미’는 화장품을 만드는 회사입니다. 태양주식회사에서는 저희 회사에 ‘장미’를 위한 로고 제작을 맡겼습니다. 오늘 이 자리에서 여러분에게 개발부에서 만들어 낸 결과물을 소개하도록 하겠습니다.

- A. 안녕하십니까? 개발부의 김민수 대리입니다.
- B. 제가 이 자리에서 말씀드리고 싶은 것은
- C. 질문이 있으면 해 주시기 바랍니다.
- D. 이것으로 프레젠테이션을 마치겠습니다.

ANSWER: A

6. 밑줄 그은 글과 관계있는 것을 고르십시오.

고객 센터에서 알려 드립니다.
구입하신 물건이 마음에 들지 않으실 경우에 영수증과 함께 물건을 가지고 오시면 돈을 돌려 드리겠습니다. 아직 입지 않으신 의류의 경우, 색상이나 사이즈를 바꾸고 싶으시면 7 일 이내에 언제든지 바꾸실 수 있습니다.

- A. 환불
- B. 교환
- C. 요구
- D. 수리

ANSWER: A

7. 기존 청소기의 문제점이 아닌 것은 무엇입니까?

처음 만든 제품은 몸체가 무거워서 여기저기 끌고 다니기가 힘들었고 스위치가 몸통에 달려 있어서 전원을 켜고 쓰기가 불편했다. 또한 먼지가 날리는 것도 문제였다. 청소기가 빨아들인 먼지 중 아주 작은 먼지 일부는 다시 공기 중으로 날렸다.

이러한 점들이 개선되어 새로이 탄생한 끌끄미는 가볍고 사용하기에 편한 제품으로 알려지기 시작했고 주부들의 입에서 입으로 광고가 되어 제일 인기 있는 제품이 되었다.

- A. 전기료가 많이 들었다.
- B. 무거웠다.
- C. 사용하기 불편했다.
- D. 먼지가 날렸다.

ANSWER: A

8. 이메일의 내용과 다른 것을 고르십시오.

서인영 부장님께

지난 주에 열린 화장품 박람회에서 저희를 찾아 주셔서 감사드립니다. 요청하신 제품 설명서를 오늘 오전에 보내드렸습니다. 제품 소개를 원하신다면 저희가 샘플을 가지고 직접 방문하여 설명을 드리도록 하겠습니다. 제품 설명서를 보시고 궁금한 점이 있으면 언제든지 연락주시기 바랍니다.

한강화장품 김기문 드림

- A. 한강화장품에서는 샘플을 보냈다.
- B. 김기문 대리는 제품 설명서를 보냈다.
- C. 서인영 부장은 화장품 박람회에서 본 제품에 관심을 가지고 있다.
- D. 김기문 대리는 제품 설명서를 보냈다.

ANSWER: A

9. 회식의 가장 중요한 목적을 다음 글에서 찾아 보십시오.

회식은 일 때문에 생겼던 스트레스를 풀 수 있는 좋은 기회이다. 맛있는 음식을 먹으면서 산후배들 그리고 동료들과 마음을 터놓고 이야기를 하다 보면 회사 안에서 생긴 갈등을 어느 정도 풀 수 있고 친목을 도모할 수도 있다. 이를 통해 분위기가 좋아지면 회사의 생산성도 높아진다. 친목 도모를 통해 생산성을 높이는 것이 결국 회사에서 회식을 가지는 가장 중요한 목적이라고 볼 수 있다.

- A. 친목 도모를 통해 생산성을 높이는 것
- B. 동료들과 마음을 터놓고 이야기를 하는 것이
- C. 맛있는 음식을 먹는 것이
- D. 회사 안에서 생긴 갈등을 어느 정도 풀 수 있는 것이

ANSWER: A

10. ㉠ 과 같이 말하는 이유는 무엇입니까?

사람들은 사회생활을 시작하면서 수없이 많은 명함을 주고받는다. 사회에서 스쳐 지나가는 수많은 사람들은 한 장의 명함으로 남는다. ㉠ 명함이 그 사람의 얼굴이 되는 것이다. 그런데 명함은 어떤 사람에게는 작은 종이 조각일 뿐이지만 어떤 사람에게는 중요한 자신이 된다. 명함을 잘 관리하는 사람은 사람을 잘 관리하는 사람이고 사람을 잘 관리하면 사회생활을 성공적으로 이끌어 나갈 가능성이 높기 때문이다.

- A. 명함을 통해서 그 사람을 기억하므로
- B. 어떤 사람에게는 중요한 자신이 되므로
- C. 사람을 잘 관리하므로
- D. 한 장의 명함으로 남으므로

ANSWER: A

11. 왜 '깔끔미'라고 이름을 지었습니까?

주식회사 대원은 대기업에 비해 별로 알려지지 않은 중소기업이었다. 1993년 깔끔하고 깨끗하게 청소를 해 준다는 의미에서 '깔끔미'라는 이름의 청소기를 탄생시켰으나 소비자의 주목을 받지 못했다. 대원의 직원들은 주부들의 수고를 덜어주자는 마음에서부터 다시 출발하기로 했다. 가격을 내리고 품질을 개선하는 데에 최선을 다한 것이다.

- A. 깔끔하고 깨끗하게 청소를 해 준다는 의미로
- B. 대원의 직원들은 주부들의 수고를 덜어주자는 마음으로
- C. 가격을 내리고 품질을 개선한다는 의미로
- D. 소비자의 주목을 받지 못했다는 의미로

ANSWER: A

12. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오.

부장님은 주문한 제품의 가격을 결정하기 위해 거래처 직원과 회의실에서 ()이십니다

- A. 상담중
- B. 통화중
- C. 부재중
- D. 출장중

ANSWER: A

13. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오

기름 값이 오르면서 생활용품의 소비자 가격이 높은 ()을 보이고 있다.

- A. 상승률
- B. 성장률
- C. 확률
- D. 이혼율

ANSWER: A

14. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오.
그 회사는 3년 밖에 안 됐지만 신기술을 가지고 있어서 앞으로 큰 회사로 발전할
()이 충분하다도 봅니다.

- A. 잠재력
- B. 영향력
- C. 자금력
- D. 경제력

ANSWER: A

15. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오.
인터넷쇼핑몰은 ()으로도 창업을 할 수 있어서 관심을 가지고 있는 사람들이
많다.

- A. 소자본
- B. 창업
- C. 외식업
- D. 안정적이다

ANSWER: A

16. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오.
소비자는 보통 비슷한 제품들 중에서 ()가 높은 회사의 제품을 선택하는 경향이
있다.

- A. 인지도
- B. 중요도
- C. 호응도
- D. 선호도

ANSWER: A

17. 다음을 읽고 관계가 있는 것을 고르십시오.
저희 백화점 물건을 이용하시는 분 중 1명을 추첨해서 자동차를 드립니다.

- A. 경품
- B. 사은품
- C. 세트 판매

D. 끼워 팔기

ANSWER: A

18. 다음을 읽고 제품에 대한 설명으로 맞는 것을 고르십시오.

앉아서 오래 일해도 피로감이 느껴지지 않는 사무용 의자가 새로 나왔습니다. 소재는 천연가죽으로 되어 있어 부드럽고, 앉았을 때 허리부분을 편안하게 받쳐주어 오래 사용에도 피곤하지 않습니다. 기존의 사무용 의자와 달리 세련된 디자인으로 만들어졌습니다. 가격대는 30 만원에서 60 만원 대로 다양합니다. 튼튼하게 만들어져 고장이 없으므로 실용적으로 이용하실 수 있습니다.

- A. 기존의 사무용 의자보다 디자인이 좋아졌다.
- B. 디자인은 다양하지만 가격대는 차이가 없다.
- C. 플라스틱 소재로 만들어서 편안하다.
- D. 고장이 나도 책임지고 수리를 해 준다.

ANSWER: A

19. 다음은 신용카드와 관련된 단어입니다. 관계있는 것을 고르십시오.

카드를 계속 사용하기 위해 일 년에 한번 카드 회사에 내는 돈

- A. 연회비
- B. 총 결제 금액
- C. 일시불
- D. 여채이자

20. ㄱ)에 가장 적당한 표현은 무엇일까요?

거래처와의 전화. 또는 업무와 관련된 전화를 받을 때에는 일의 연속이므로 분명하고 확실하게 이야기해야 한다. ㄴ)..... 친절하고 예의바른 태도를 잊지 말아야 한다. 업무와 관련된 내용 이외에도 진심에서 나오는 안부인사가 필요하며 전화를 끊을 때에는 '그럼 안녕히 계십시오', '그럼 그때 뵙겠습니다. 안녕히 계십시오.' 등의 끝인사를 하고 상대방이 먼저 전화를 끊도록 하는 것이 좋다.

- A. 그러면서도
- B. 그래서
- C. 그러면
- D. 그러므로

PHẦN TỰ LUẬN : 6 điểm

[21-30]

(0.3đ x 10 câu)

Câu 21. ‘(으)로 봐서는’을 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 어떤 사업을 시작하면 좋을까요?

나:

Câu 22. ‘-느라고’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 왜 이렇게 늦게 오셨어요?

나:

Câu 23. ‘아무리 -는다고/ㄴ다고, 다고 해도’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 품질도 중요하지만 가격이 너무 비싸면 안 팔립니다.

나:

Câu 24. ‘-에 비하면’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 올해 대학졸업자의 취업률이 어떻습니까?

나:

Câu 25. ‘-(으)므로’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 그 회사 제품이 잘 팔리는 이유가 뭐라고 생각하세요?

나:

Câu 26. ‘-느냐에, 으냐에/냐에 달려있다’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 저희 부서에서 제안한 사업계획이 어떻게 될까요?

나:

Câu 27. ‘-는/은/ㄴ 걸 보면 -는/은/ㄴ/을/ㄹ 것 같다’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 앞으로 어떤 직업이 유망할 것 같아요?

나: 예전에는 변호사나 의사가 인기있는 직업이었지만 요즘에는
.....

Câu 28. ‘-음으로써/ㅁ으로써’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 어떤 방법으로 매출을 늘렸습니까?

나:

Câu 29. ‘-기란 여간 -은/ㄴ 일이 아니다’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 다음 분기까지 매출을 10% 올리도록 하세요.

나: 무리입니다.....

Câu 30. ‘사동사’를 사용하여 대화를 완성하십시오

가: 요즘 고객이 줄고 있습니다. 좋은 방법이 있을까요?

나:

[31- 36] 면접 볼 때 상황:

Câu 31. 본인의 장점이 뭐라고 생각하세요?

Câu 32. 본인 꿈꾸는 직업이 어떤 것인지 설명해 주십시오.

Câu 33. 본인의 단기 목표가 뭐라고 하시겠습니까?

Câu 34. 장기 프로젝트를 진행할 때 어떻게 정리를 하십니까?

Câu 35. 사업을 잘 경영하는 데 중요한 점이 뭐라고 생각하세요?

Câu 36. 올해는 마케팅 분야에서 일하기 어려워 보였는데, 이런 상황에서 어떤 것들을 배우셨나요?

Câu 37. ‘총무부’의 뜻이 무엇입니까? 한국어로 설명해 주십시오.

Câu 38. ‘대리점’의 뜻이 무엇입니까? 한국어로 설명해 주십시오.

Câu 39. 다음을 읽고 질문에 답하십시오.

늘 문제를 제기하는 상사에게 가끔은 본심을 드러내며 부딪쳐 보는 과정도 필요하다. "과장님, 지금까지 몇 번의 기획서를 제출했는데 한 번도 통과되지 않았습니다. 그래서 좀 자신감을 잃었습니다. 제 기획에 무엇이 부족한지 가르쳐주시지 않겠습니까?" 이런 식으로 말이다. 이렇게 솔직하게 접근하면 상대방 역시 당신에게 친절하게 응답할 것이다.

직장생활을 잘 하기 위해 태도는 무엇입니까?

.....

Câu 40. 유행과 트렌드의 차이점은 무엇입니까?

ĐÁP ÁN PHẦN TỰ LUẬN VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Trắc nghiệm		4.0	
1-20		0.2	0.2 x20
II. Tự luận		6.0	
Câu 21	주관: 문법, 어휘, 문맥, 내용, 의미,... 예) 요즘 추세로 봐서는 건강에 좋은 음식을 파는 식당이 좋은 것 같아요	0.3	
Câu 22	주관: 문법, 어휘, 문맥, 내용, 의미,... 예) 병원에 좀 갔다가 오느라고 늦었어요.	0.3	
Câu 23	주관: 문법, 어휘, 문맥, 내용, 의미,... 예) 아무리 값이 싼 제품이 잘 팔린다고해도 품질을 무시할 수는 없습니다	0.3	
Câu 24	주관: 문법, 어휘, 문맥, 내용, 의미,... 예) 작년에 비하면 5% 낮아진 것으로 조사되었습니다	0.3	
Câu 25	주관: 문법, 어휘, 문맥, 내용, 의미,... 예) 다른 회사 제품보다 디자인이 뛰어나므로 많은 인기를 끌고 있는 것 같습니다.	0.3	
Câu 26	주관: 문법, 어휘, 문맥, 내용, 의미,... 예) 그건 사장님이 찬성하시느냐 반대하시느냐에 달려있습니다.	0.3	
Câu 27	주관: 문법, 어휘, 문맥, 내용, 의미,... 예) 예전에는 변호사나 의사가 인기있는 직업이었지만 요즘에는 컴퓨터 관련 직업이 뜨고 있는 걸 보면 예측하기가 정말 힘든 것 같아요.	0.3	
Câu 28	주관: 문법, 어휘, 문맥, 내용, 의미,... 예) 디자인보다는 제품의 다양한 기능을 홍보함으로써 매출을 늘렸습니다	0.3	
Câu 29	매출을 10% 올리려면 여간 어려운 일이 아닙니다	0.3	
Câu 30	고객 서비스의 질을 높이는 것이 제일 중요합니다	0.3	
Câu 31	주관: 어휘, 문법, 의미, 실력을 보여주는 것,... 예) 지적 호기심이 제 장점이라고 생각합니다. 저는 새로운 비즈니스 이론을 지속적으로 익히고 있습니다	0.3	
Câu 32	주관: 어휘, 문법, 의미, 실력을 보여주는 것,...	0.3	

	예) 제 꿈꾸는 직업은 언젠가 제 회사를 세우는 겁니다		
Câu 33	주관: 어휘, 문법, 의미, 실력을 보여주는 것... 제 단기 목표는 가능한 한 많은 경험을 쌓는 겁니다. 그리고 난 후에 리더십 역할을 좀 더 맡고 싶습니다.	0.3	
Câu 34	주관: 어휘, 문법, 의미, 실력을 보여주는 것... 매일 매 순간을 제 인생의 최우선으로 여기며, 중요도에 따라 임무를 수행합니다	0.3	
Câu 35	주관: 어휘, 문법, 의미, 실력을 보여주는 것... 저는 좋은 회사를 세우는데 팀워크가 필수라고 생각합니다. 그런 점에서 귀사는 귀중한 인적 자원 덕분에 성공하고 있는 거라고 생각합니다	0.3	
Câu 36	주관: 어휘, 문법, 의미, 실력을 보여주는 것... 정말 힘들었지만, 스스로 동기 부여하는 더 나은 방법을 배웠습니다	0.3	
Câu 37	주관: 어휘, 문법, 의미, 실력을 보여주는 것... 총무부: 회사의 건물, 시설, 사무용품, 회사 서류 등을 관리한다.	0.3	
Câu 38	주관: 어휘, 문법, 의미, 실력을 보여주는 것... 대리점: 가전제품이나 우유 등 상품의 판매를 대신하고 수수료를 받는다	0.3	
Câu 39	윗사람에게 솔직하게 말할 필요도 있다	0.3	
Câu 40	유행은 현재 인기를 끌고 있는 것을 말하며 트렌드는 미래 시장에도 인기를 끌 아니템에 대한 예측을 가능하게 해준다.		
	Điểm tổng	10.0	

TP. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 4 năm 2024
Giảng viên ra đề

Nguyễn Thị Hương