

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
KHOA: NGOẠI NGỮ

KẾT CẤU ĐỀ THI
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 1, năm học 2024-2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Tiếng Trung Thương Mại 1				
Mã học phần:	71CHIN40772			Số tin chỉ:	02
Mã nhóm lớp học phần:					
Hình thức thi:	Trắc nghiệm kết hợp Tự luận			Thời gian làm bài:	90 phút
Thí sinh được tham khảo tài liệu:	☐ Có		☒ Không		

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

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	Hiểu và so sánh các thuật ngữ thương mại thông dụng của tiếng Trung và tiếng Việt.	Trắc nghiệm	30%	1-15	3	PI 4.1
CLO2	Vận dụng kiến thức cơ bản về thương mại để dịch, đọc, viết văn bản, đoạn văn có liên quan.	Tự luận	70%	16-29	7	PI 4.2

PHẦN TRẮC NGHIỆM: (0.2đ x 15 câu = 3 điểm)

1. 希望贵公司多提 _____ 意见。
- A. 宝贵
- B. 宝物
- C. 宝藏
- D. 宝贝

ANSWER: A

2. 这些电器的 _____ 一般为一年。

- A. 保修期
- B. 保护膜
- C. 保卫处
- D. 保安室

ANSWER: A

3. 你能给我的设计 _____ 一些意见吗?

- A. 提
- B. 题
- C. 踢
- D. 替

ANSWER: A

4. 这个网站 _____ 推介最新服装设计信息。

- A. 专门
- B. 专家
- C. 专科
- D. 专业

ANSWER: A

5. 我会让秘书给您 _____ 的。

- A. 回复
- B. 恢复
- C. 会话
- D. 举行

ANSWER: A

6. 会议的 _____ 是我安排的。

- A. 议程
- B. 产品

C. 价格

D. 报到

ANSWER: A

7. 我以为这份报告是小李做的， _____ 是你做的啊。

A. 原来

B. 探讨

C. 准备

D. 贸易

ANSWER: A

8. 这家公司与我们有 _____ 往来。

A. 资金

B. 价格

C. 报名

D. 参加

ANSWER: A

9. 请贵公司 _____ 会议回执。

A. 填写

B. 报名

C. 注册

D. 参加

ANSWER: A

10. 虽然我不认识李总，但我 _____ 他的大名。

A. 久仰

B. 很久

C. 久久

D. 久辉

ANSWER: A

11. 贵公司的产品很受 _____ 喜爱啊！

- A. 消费者
- B. 优惠
- C. 会议
- D. 保修期

ANSWER: A

12. 请你给我简单说一下议程 _____ 。

- A. 安排
- B. 安家
- C. 安装
- D. 安检

ANSWER: A

13. 这两家公司 _____ 十分密切。

- A. 往来
- B. 原来
- C. 价格
- D. 大概

ANSWER: A

14. 这个产品在市场上卖 _____ 很好。

- A. 得
- B. 德
- C. 的
- D. 地

ANSWER: A

15. _____ 有四十多家公司参加。

- A. 大概
- B. 大多
- C. 大小
- D. 大的

ANSWER: A

PHẦN TƯ LUẬN: (7 điểm)

A. 用所给的词语完成句子 (0.5đ x 5 câu = 2.5 điểm)

- 16. 这款电脑在_____ 卖到 5000 元。(在……里)
- 17. 工作压力大的时候, _____。(辞职)
- 18. 领导为人亲切, _____。(好像)
- 19. 科技改变生活, _____。(距离)
- 20. 这次谈判非常重要, _____。(因此)

B. 搭配合适的词语 (0.5đ x 5 câu = 2.5 điểm)

- 21. ()、() 价格
- 22. 介绍 ()、()
- 23. 加强 ()、()
- 24. 拜访 ()、()
- 25. 参加 ()、()

C/ 阅读理解 (0.5đ x 4 câu = 2 điểm)

小周在一家服装公司做销售, 他经常说起自己拜访新客户时的苦恼: 新客户在接待他时往往显得不耐烦。听了他的话, 我问他: 你跟客户说的前三句话是什么? 与客户交谈的时候, 你说得多, 还是客户说得多?

小周告诉我, 为了了解客户是不是有购买产品的需求, 他也做了一些简单的准备工作, 如产品资料、名片等。不过, 他的前三句话是介绍自己、介绍产品、询问对方是否有购买产品的兴趣。在与客户交谈时, 当然是自己说得多。

听了他的回答，我笑了笑，因为我从小周身上看到了自己以前的影子：见到客户时，往往急切地向客户介绍产品。实际上，初次拜访客户时首先要营造一个好的气氛，如“这是我的名片，谢谢您能抽时间见我！”“王经理，我是您部门的小张介绍来的，听他说，您是一位很随和的领导。”“王经理，今天我来向您了解贵公司对我们产品的一些需求情况，我们谈话的时间大约只需五分钟，您看可以吗？”

回答问题：

26. 小周遇到什么苦恼？
27. 小周拜访客户前会准备什么？
28. 与客户交谈时，小周说什么？谁说得多？
29. 初次拜访客户时要注意什么？

ĐÁP ÁN PHẦN TỰ LUẬN VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Trắc nghiệm		3.0	
Câu 1 – 15	Đáp án A	0.2	
II. Tự luận		7.0	
A		2.5	
16	这款电脑在商店里卖到 5000 元。	0.5	
17	工作压力大的时候，我真的很想辞职。	0.5	
18	领导为人亲切，好像我们的朋友一样。	0.5	
19	科技改变生活，让空间的距离不再是距离。	0.5	
20	这次谈判非常重要，因此总经理会亲自去。	0.5	
B		2.5	
21	批发价格、零售价格	0.5	
22	介绍产品、介绍自己	0.5	
23	加强管理、加强联系	0.5	
24	拜访总裁、拜访客户	0.5	

25	参加推介会、参加展销会	0.5	
C		2.0	
26	新客户在接待他时往往显得不耐烦。	0.5	
27	他做了一些简单的准备工作，如产品资料、名片等。	0.5	
28	小周介绍自己、介绍产品、询问对方是否有购买产品的兴趣。小周说得比客户多。	0.5	
29	初次拜访客户时要营造一个好的气氛，如“这是我的名片，谢谢您能抽时间见我！”。	0.5	
	Điểm tổng	10.0	

Trưởng bộ môn



TS. Mai Thu Hoài

TP. Hồ Chí Minh, ngày 21 tháng 10 năm 2024

Giảng viên ra đề



ThS. Trần Chí Minh