

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG  
KHOA: NGOẠI NGỮ

**ĐỀ THI VÀ ĐÁP ÁN ĐỀ THI KẾT THÚC HỌC PHẦN LẦN 1**  
**Học kỳ 1, năm học 2023 - 2024**

Mã học phần: DTQ0710

Tên học phần: Phiên Dịch Thương Mại Tiếng Trung

Mã nhóm lớp học phần: 231\_DTQ0710\_01,02

Thời gian làm bài (phút): **15phút/1SV**

Hình thức thi: **Vấn đáp (Nói)**

SV được tham khảo tài liệu: Có

Không

Giảng viên nộp đề thi, đáp án bao gồm cả **Lần 1 và Lần 2 trước ngày 16/10/2023.**

**Format đề thi:**

- Font: Times New Roman

- Size: 13

- Tên các phương án lựa chọn: **in hoa, in đậm**

- Không sử dụng nhảy chữ/số tự động (numbering)

- Mặc định phương án đúng luôn luôn là Phương án A ghi ANSWER: A

**Phiên dịch Trung - Việt (7 điểm) :**

**Giảng viên lựa chọn 2 câu 2 điểm và 2 câu 1.5 điểm để sinh viên tiến hành phiên dịch**

Câu 1 (2 điểm): 如果谈判对象对企业很重要比如长期合作的大客户，而这次谈判的结果和内容并非很重要，那么可以抱着让步的心态进行谈判，及在企业没有太大的损失与影响的情况下尽量满足对方。这样对于以后的合作更加有利。

**Đáp án câu 1: Nếu như đối tượng đàm phán rất quan trọng đối với doanh nghiệp ví dụ như khách hàng lớn hợp tác lâu dài, nhưng nội dung và kết quả đàm phán lần này không quá quan trọng, vậy thì có thể dùng thái độ nhượng bộ để tiến hành đàm phán, và trong tình huống doanh nghiệp không chịu tổn thất và ảnh hưởng quá lớn cố gắng thỏa mãn đối phương. Như vậy, sẽ có lợi hơn cho sự hợp tác về sau. (mang tính chất tham khảo)**

Câu 2 (2 điểm): 我个人认为，每家大公司都有自己的经营模式，但是市场环境复杂多变，还要了解本土文化，倾听顾客和员工的声音。只有积极面对竞争，制定成功的战略，才能立于不败之地。

**Đáp án câu 2: Cá nhân tôi cho rằng, mỗi công ty đều có mô hình vận hành của riêng mình, nhưng môi trường thị trường phức tạp thay đổi nhiều, còn phải hiểu được văn hoá bản địa, lắng nghe tâm tư nguyện vọng của khách hàng và nhân viên. Chỉ có tích cực đổi mới với cạnh tranh, định ra chiến lược thành công thì mới có thể đứng ở thế không bị thất thủ. (mang tính chất tham khảo)**

Câu 3 (2 điểm): 肯德基公司认为, 对企业文化的投资能够减少人力资源管理的费用。“餐厅经理第一”这一理念体现了公司一切围绕第一线餐厅而服务的思想, 同时也鼓励各餐厅积极进取, 展开良性竞争。

**Đáp án câu 3: Công ty KFC cho rằng, đầu tư vào văn hoá doanh nghiệp có thể giảm được chi phí quản lý nguồn nhân lực, triết lý kinh doanh “quản lý nhà hàng số một” thể hiện được tư tưởng mọi mặt công ty đều xoay quanh phục vụ theo tiêu chuẩn nhà hàng hạng nhất, đồng thời cũng kích lệ các nhà hàng tích cực nỗ lực, triển khai cạnh tranh lành mạnh. (mang tính chất tham khảo)**

Câu 4 (2 điểm): 我记得有一次我去阿里巴巴的时候, 马云讲了一个图, 那个图是一个冰山, 三角形, 画了一个波浪, 波浪代表海平面, 上面他写了使命、愿景和价值观, 下面他写了组织、KPI、人和文化。支撑冰山上面的东西, 其实海平面下面的冰山是非常重要的。

**Đáp án câu 4: Tôi nhớ có một lần tôi đến alibaba, Mayun có nói về một cái hình, cái hình đó là một núi băng, là một hình tam giác, vẽ một đường lượn sóng, đường lượn sóng đó đại diện cho mặt nước biển, phía bên trên là sứ mệnh, tầm nhìn và giá trị cốt lõi, bên dưới ông ấy viết tổ chức, KPI, người và văn hoá. Nâng đỡ những thứ bên trên mặt núi băng, thật ra là phần bên dưới mặt nước biển của núi băng mới vô cùng quan trọng. (mang tính chất tham khảo)**

Câu 5 (1.5 điểm): 其实我们应该建立起一种比较公平的机制, 就是说“生意好, 我有好处, 大家都有好处”所以, 我一般在这上面动脑筋比较多一些。

**Đáp án câu 5: Thật ra, chúng ta nên xây dựng một cơ chế khá là công bằng, chính là “kinh doanh tốt, tôi có lợi, mọi người đều có lợi”, cho nên tôi thường động não nhiều ở mặt này hơn một chút. (mang tính chất tham khảo)**

Câu 6 (1.5 điểm): 饭店的采购组负责人在双方谈判的过程中笑着说: “我真的猜不出您究竟用什么样的绝招使我们老板那么赏识你, 并且决定与你们公司长期的业务合作”。

**Đáp án câu 6: Trong quá trình đàm phán của hai bên Người phụ trách mua hàng của khách sạn đã cười và nói rằng: “tôi thật sự không đoán được anh cuối cùng đã dùng tuyệt chiêu gì mà khiến ông chủ của chúng tôi tán thưởng anh như vậy, đồng thời còn quyết định hợp tác lâu dài với công ty các anh”. (mang tính chất tham khảo)**

Câu 7 (1.5 điểm): 个人网站嘛, 就在上面放了一些自己感兴趣的东西, 我的网站大多数都是数码产品, 当访问量超过一定的数量时就有顾客找上门来要求投广告。

**Đáp án câu 7: Website cá nhân mà, chính là đăng những thứ mà bản thân cảm thấy hứng thú, website của tôi đại đa số là sản phẩm kỹ thuật số, khi lướt truy cập vượt qua số lượt nhất định sẽ có khách hàng tìm đến để đăng quảng cáo. (mang tính chất tham khảo)**

Câu 8 (1.5 điểm): 中国人肯定不会这样做，我们会很委婉地说出自己的观点，这可能是因为东方人的性格比较含蓄吧。

**Đáp án câu 8: Người Trung Quốc sẽ không làm như vậy, chúng tôi có thể nói ra quan điểm của mình một cách uyển chuyển, đây có lẽ là bởi vì tính cách của người phương Đông tương đối kín đáo. (mang tính chất tham khảo)**

**Phần dịch Việt Trung (3 điểm):**

**Giảng viên lựa chọn 2 câu 1.5 điểm cho sinh viên tiến hành dịch**

Câu 1 (1.5 điểm): Đề đưa ra lời khuyên chung cho tất cả các bạn thì Thành công đó là một sự nỗ lực, là một quá trình, chứ không phải là một sớm một chiều, cũng không chỉ là có được một lời khuyên, hoặc là gặp một ai đó là có thể thành công được.

**Đáp án câu 1:如果让我给所有人都提出一个建议，那就是“成功是努力、是一个过程，不是一朝一夕，也不只是获得一个建议，或者遇到某个人就可以获得的”。 (mang tính chất tham khảo)**

Câu 2 (1.5 điểm): Giống như Tôi trước đây đã trả lời ở trên fanpage là trước tiên là các bạn phải biết mình muốn gì, trước khi hỏi câu hỏi tiếp theo. Việc biết mình muốn gì sẽ định hướng được cho chúng ta mục tiêu trong cuộc sống.

**Đáp án câu 2:像我之前在粉丝专页回答过，在问下一个问题之前，首先你们要明白自己想要什么？明白自己想要什么将决定我们人生的目标。 (mang tính chất tham khảo)**

Câu 3 (1.5 điểm): Trong buổi này tôi đã soạn ra cho các anh chị những vấn đề quan trọng nhất liên quan đến kỹ năng đàm phán, đây là chuyên đề vô cùng nhạy cảm liên quan đến đạo đức và sự chính trực trong kinh doanh.

**Đáp án câu 3:在今天的课程中我已经给你们编辑了关于一些谈判技巧最重要的问题，这之所以是一个非常敏感的专题因为它有关于商业中的道德和正直。 (mang tính chất tham khảo)**

*Ngày biên soạn: 22/10/2023*

**Giảng viên biên soạn đề thi: Ngô Thị Thanh Thu**

*Ngày kiểm duyệt: 23/10/2023*

**Trưởng Bộ môn kiểm duyệt đề thi:**

- Sau khi kiểm duyệt đề thi, **Trưởng (Phó) Khoa/Bộ môn** gửi về Trung tâm Khảo thí qua email: [khaothivanlang@gmail.com](mailto:khaothivanlang@gmail.com) bao gồm file word và file pdf (được đặt password trên 1 file nén/lần gửi) và nhắn tin password + họ tên GV gửi qua Số điện thoại Thầy Phan Nhật Linh (**0918.01.03.09**).
- Khuyến khích Giảng viên biên soạn và nộp đề thi, đáp án bằng **File Hot Potatoes**. Trung tâm Khảo thí gửi kèm File cài đặt và File hướng dẫn sử dụng để hỗ trợ thêm Quý Thầy Cô.