

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA NGOẠI NGỮ

ĐỀ THI VÀ ĐÁP ÁN
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 3, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	PHIÊN DỊCH NÂNG CAO		
Mã học phần:	71CHIN40773	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	233_71CHIN40773_01		
Hình thức thi: Vấn đáp	Thời gian làm bài:	180	phút
	Cá nhân	10	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

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 các từ ngữ, cấu trúc câu thường được sử dụng trong các loại thư tín thương mại, kinh doanh vào thực hành các bài tập.	Trắc nghiệm	50%	1-15	3	PI4.1
CLO2	Vận dụng các kiến thức cơ bản về các loại thư tín thương mại, kinh doanh phổ biến để thực hành viết.	Tự luận	50%	A&B	7	PI4.3

III. Nội dung câu hỏi thi

PHẦN VẤN ĐÁP (10 câu * 1đ= 10 điểm)

1. Số người làm việc trong phân xưởng sản xuất chính có khoảng 500 người, chiếm khoảng 70% tổng số lao động của nhà máy.

2. Chúng tôi hy vọng quý công ty báo giá thực, giá này chúng tôi không chấp nhận được.
3. Chúng tôi đã nghiên cứu kỹ về giá mà quý công ty báo cho chúng tôi, và cho rằng loại đồng hồ đó mỗi chiếc 500 đô la Mỹ là quá đắt.
4. Nếu các công chấp nhận điều kiện giao hàng của chúng tôi, thì chúng tôi có thể bớt cho một chút là 490 đô la Mỹ mỗi chiếc, các ông thấy thế nào?
5. 如果你要在这里呆几天的话,我们很高兴你能到我们工厂来看看。
6. 我觉得与世界市场上同类产品相比,我们的价格是很有竞争力的。
7. 感谢你提供的信息,关于生意细节方面的事情,我们可随后再谈。
8. 我来这里是探寻我们双方建立业务关系的可能性。
9. 感谢您对我们的产品进行了解,如果您有任何疑问或需要进一步的帮助,请随时与我们联系。我们将竭诚为您服务。
10. 您对我们业务这么熟,肯定是我们的老顾客了,不好意思,我们出现这样的失误,太抱歉了。

ĐÁP ÁN PHẦN TỰ LUẬN VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I.VẤN ĐÁP		10	
1	主要的生产车间工作人员人数约 500 人, 约占工厂工作人员总人数的 70%。	1.0	
2	我们希望贵公司报实盘, 这个价我们不能接受。	1.0	
3	我们认真研究了贵公司所报的价格, 觉得这种手表每个 500 美元太贵了。	1.0	
4	如果你们能接受我们提出的交货条件, 那么价格我们可以降到每个 490 美元, 你们看可以吗? (你们觉得如何)	1.0	
5	Nếu như ông muốn ở lại đây vài ngày, thì chúng tôi rất vui ông có thể đến thăm nhà xưởng của chúng tôi.	1.0	
6	Tôi cảm thấy so với những sản phẩm cùng loại trên thị trường thế giới, thì giá cả của chúng tôi là rất có sự cạnh tranh.	1.0	
7	Cảm ơn thông tin mà ông cung cấp, những vấn đề chi tiết về việc kinh doanh, chúng ta có thể để sau hẵng bàn.	1.0	
8	Tôi đến đây là muốn tìm kiếm khả năng thiết lập mối quan hệ thương mại của đôi bên.	1.0	
9	Cảm ơn ông tìm hiểu sản phẩm của chúng tôi, nếu ông có bất cứ nghi vấn gì hoặc cần giúp đỡ nữa, thì xin vui lòng liên hệ với chúng tôi bất cứ lúc nào. Chúng tôi sẽ hết lòng phục vụ ông.	1.0	

10	Ông quen với nghiệp vụ/ công việc kinh doanh của chúng tôi như vậy, chắc chắn là khách hàng cũ của chúng tôi rồi. Xin lỗi ông, chúng tôi đã mắc sai lầm như vậy. Chúng tôi rất xin lỗi.	1.0	
	Điểm tổng	10.0	

TP. Hồ Chí Minh, ngày 3 tháng 07 năm 2024

Trưởng bộ môn



TS. Mai Thu Hoài

Giảng viên ra đề



TS. Mai Thu Hoài