TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
KHOA NGOẠI NGỮ

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

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Tiếng Trung thương mại 2 (NNTQ)		
Mã học phần:	71CHIN40803	Số tin chỉ:	03
Mã nhóm lớp học phần:	233_71CHIN40803_01,02,03		
Hình thức thi: **Tự luận**		Thời gian làm bài: **90**	phút
Thí sinh được tham khảo tài liệu:	☐ Có	☒ Không	

Cách thức nộp bài (Giảng viên ghi rõ yêu cầu):

- SV gõ trực tiếp trên khung trả lời của hệ thống thi;

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)
CLO 1	Vận dụng các thuật ngữ chuyên sâu thương mại ở trình độ trung cấp đến cao cấp để hoàn thành các mẫu câu liên quan đến thương mại.	Thi tự luận cuối kỳ	25%	1,2,3,4	10	PI 4.1
CLO 2	Áp dụng kiến thức ngôn ngữ chuyên ngành về kinh tế, ngân hàng, kinh doanh... vào hoạt động thực tiễn như soạn thảo văn bản, trao đổi thông tin thương mại bằng văn bản...	Thi tự luận cuối kỳ	25%	1,2,3,4	10	PI 4.2
CLO 3	Áp dụng kỹ năng làm việc và quản lý nhóm để giải quyết các vấn đề liên quan đến thương mại.	Bài thuyết trình hàng tuần	100%		10	PI 7.1

CLO 4	Vận dụng khả năng ngôn ngữ xử lý các vấn đề thương mại.	Thi tự luận cuối kỳ	25%	1,2,3,4	10	PI 8.1
CLO 5	Khả năng nghiên cứu độc lập ở mức cơ bản thuộc lĩnh vực thương mại.	Thi tự luận cuối kỳ	25%	1,2,3,4	10	PI 10.2

III. Nội dung câu hỏi thi

Câu hỏi 1: 用所给词语完成句子 **(2.5 分)**

1. 合并后的银行资产总额将达到 **1.1** 万亿美元，_____（超过）
2. 因为价格的问题，_____（差点儿）
3. 我认为这个品牌的产品，_____（一是 **...**二是 **...**）
4. _____，每个企业都有不同的方案。（关于）
5. _____，人们的生活发生了很大的变化。（随着）

Câu hỏi 2: 阅读并回答问题 **(2.5 分)**

业主和物业的关系

业主和物业的关系是现代城市生活中不可或缺的一部分。这种关系不仅影响到业主的居住体验，也直接关系到物业管理的质量和社区的整体氛围。

首先，业主和物业之间的关系应该建立在相互尊重和理解的基础上。业主作为小区的主人，享有使用和维护公共设施的权利，同时也有义务遵守社区的规章制度，保持居住环境的整洁和安全。物业公司则负责提供专业的管理服务，如保安、清洁、维修等，以确保小区的正常运作和业主的生活质量。因此，双方需要相互配合，共同努力，才能营造一个和谐、舒适的居住环境。

其次，沟通是维持良好关系的关键。物业公司应定期与业主沟通，了解他们的需求和意见，并及时解决各种问题。例如，当业主反映公共设施损坏或安全隐患时，物业公司应迅速响应并采取相应措施。此外，物业公司还可以通过定期举办社区活动，增进业主之间的互动，增强社区的凝聚力。

然而，现实中，业主和物业之间也常常会出现一些矛盾和冲突。例如，物业管理费用的问题、服务质量的质疑等。这些问题如果得不到有效解决，可能会导致双方关系紧张，甚至影响到整个社区的和谐。因此，业主和物业公司都需要保持包容和耐心，寻求公平合理的解决方案。

在法律层面上，政府也应出台相应的法规和政策，规范物业管理行为，保护业主的合法权益。例如，制定明确的物业管理条例，设立投诉和调解机制，为业主和物业公司提供一个公平、公正的平台。

总之，业主和物业的关系是一个复杂而重要的课题，需要双方的共同努力和社会各界的关注。只有在相互尊重、平等沟通和法律保障的基础上，这种关系才能健康发展，进而提高社区的整体生活质量。

根据上面的内容回答问题：
一、业主和物业之间的关系应该建立在什么基础上？
二、物业公司需要提供哪些专业的管理服务？
三、维持良好业主和物业关系的关键是什么？
四、业主和物业之间常见的矛盾和冲突有哪些？
五、政府应该如何在业主和物业的关系中发挥作用？

Câu hỏi 3: 根据要求编写一份求租启示（2.5 điểm）

你想租一套房子，请根据自己的需求写一份求租启示。

Câu hỏi 4：写一篇 200 个字左右的短文回答下面的问题 (2.5 điểm)

在交易会上，怎样才能让客户对企业留下良好的印象？

ĐÁP ÁP VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Tự luận			
Câu 1		**2.5**	
Nội dung 1	合并后的银行资产总额将达到 1.1 万亿美元,超过了去年的总营业额。	0.5	**Đáp án tham khảo**
Nội dung 2	因为价格的问题，谈判差点儿没谈好。	0.5	**Đáp án tham khảo**
Nội dung 3	我认为这个品牌的产品，一是质量不好，二是价格比较贵，我们还是别买了。	0.5	**Đáp án tham khảo**
Nội dung 4	关于促销活动，每个企业都有不同的方案。	0.5	**Đáp án tham khảo**
Nội dung 5	随着网络时代的发展，人们的生活发生了很大的变化	0.5	**Đáp án tham khảo**
Câu 2		**2.5**	
Nội dung 1	业主和物业之间的关系应该建立在相互尊重和理解的基础上。	0.5	
Nội dung 2	物业公司需要提供保安、清洁、维修等专业的管理服务，以确保小区的正常运作和业主的生活质量。	0.5	
Nội dung 3	维持良好关系的关键是沟通。物业公司应定期与业主沟通，了解他们的需求和意见，并及时解决各种问题。	0.5	
Nội dung 4	常见的矛盾和冲突包括物业管理费用的问题、服务质量的质疑等。	0.5	
Nội dung 5	政府应出台相应的法规和政策，规范物业管理行为，保护业主的合法权益。例如，制定明确的物业管理条例，设立投诉和调解机制，为业主和物业公司提供一个公平、公正的平台。	0.5	

Câu 3	大家好， 我正在寻找一套房子出租，具体需求如下： 1. **位置**：优先考虑靠近市中心或交通便利的地区，如地铁站、公交站附近。 2. **房型**：两室一厅或三室一厅，带有独立卫生间和厨房。 3. **面积**：至少 70 平方米。 4. **租金**：每月租金预算在 5000 元以内。 5. **设施**：希望房子内有基本的家具（床、衣柜、沙发、餐桌等）和家电（空调、冰箱、洗衣机、热水器等）。 6. **环境**：希望房子周围环境安静、安全，有便利的生活设施，如超市、餐馆、公园等。 7. **租期**：长租，至少一年。 如果您有合适的房源，请随时联系我。非常感谢！ 联系方式： • 手机：123-4567-8901 • 邮箱：example@email.com 此致， XXX （日期：2024 年 6 月 18 日）	**2.5**	**Đáp án tham khảo**
Câu 4	在交易会上，给客户留下良好的印象至关重要。首先，展位的设计和布置应整洁、有吸引力。一个专业、美观的展位能够迅速吸引客户的目光，使他们愿意停下脚步了解更多。其次，工作人员的态度和专业知识也非常关键。友善、礼貌的接待以及对产品和服务的深入了解，能够让客户感到被尊重和信任。 此外，准备充分的宣传资料如产品手册、名片和小礼品，可以让客户在离开展位后仍记得企业。展示过	**2.5**	**Đáp án tham khảo**

	程中，主动与客户互动，了解他们的需求，并及时提供解决方案，也是赢得客户好感的重要方法。最后，后续跟进同样不可忽视。通过邮件或电话感谢客户的光临，并提供进一步的信息或优惠，能够进一步巩固客户对企业的良好印象。 总之，在交易会上，通过精心准备、专业服务和有效的跟进，企业能够成功地给客户留下深刻而良好的印象。		
	Điểm tổng	**10.0**	

TP. Hồ Chí Minh, ngày 18 Tháng 06 năm 2024

Trưởng bộ môn

TS. Mai Thu Hoài

Giảng viên ra đề

TS. Hồ Đắc Quốc Anh