

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 243, năm học 2024-2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Tiếng Hàn thương mại		
Mã học phần:	71KORE40343	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	243_71KORE40343_01,02		
Hình thức thi:	Trắc nghiệm kết hợp Tự luận	Thời gian làm bài:	90 phút
Thí sinh được tham khảo tài liệu:	☐ Có	☒ Không	

III. Nội dung câu hỏi thi

PHẦN TRẮC NGHIỆM: 5 điểm (0.2điểm x 30 câu)
[1-30]

Câu 1. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오.

텔레비전 시청 기간 중 시청률이 제일 높은 시간을 ()이라고 한다.

- A. 황금시간대
- B. 출근시간
- C. 출퇴근시간
- D. 레저용품

Câu 2. 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

Câu 3. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오.

이번 신제품은 가격이 비싸지 않고 현대인에게 필요한 물건이므로 ()이 있다.

- A. 시장성
- B. 독점
- C. 전망
- D. 성장

ANSWER: A

Câu 4. 다음 글을 순서대로 맞게 배열한 것을 고르십시오.

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

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

ANSWER: A

Câu 5. 다음 글을 순서대로 맞게 배열한 것을 고르십시오.

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

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

ANSWER: A

Câu 6 . 다음 글을 순서대로 맞게 배열한 것을 고르십시오.

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

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

ANSWER: A

Câu 7. 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

Câu 8. 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 끌꼬미는 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

Câu 9. 이메일의 내용과 다른 것을 고르십시오.

최동주 과장님께

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.

제주화장품 서종학 드림

- A. 제주화장품에서는 오늘 샘플을 보냈다.
 B. 최동주 과장은 제품 설명서를 받고 싶어했다.
 C. 최동주 과장은 화장품 박람회에서 본 제품에 관심을 가지고 있다.
 D. 서종학 대리는 제품 설명서를 보냈다.

ANSWER: A

Câu 10. ㉠.....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 말쓰드리고 싶은 것은
 C. 질문이 있으면 해 주시기 바랍니다.
 D. 이것으로 프레젠테이션을 마치겠습니다.

ANSWER: A

Câu 11. 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

Câu 12. 다음 글을 순서대로 맞게 배열한 것을 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

Câu 13. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오

그 회사는 3 년 밖에 안 됐지만 신기술을 가지고 있어서 앞으로 큰 회사로 발전할 ()이 충분하다도 봅니다.

- A. 잠재력
 B. 영향력
 C. 자금력
 D. 경제력

ANSWER: A

Câu 14. 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오.

인터넷쇼핑몰은 ()으로도 창업을 할 수 있어서 관심을 가지고 있는 사람들이 많다.

- A. 소자본
- B. 창업
- C. 외식업
- D. 영업

ANSWER: A

Câu 15. ㉠ 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

Câu 16. 왜 ‘깎꼬미’라고 이름을 지었습니까?

주식회사 대원은 대기업에 비해 별로 알려지지 않은 중소기업이었다. 1993 년 깔끔하고 깨끗하게 청소를 해 준다는 의미에서 ‘깎꼬미’라는 이름의 청소기를 탄생시켰으나 소비자의 주목을 받지 못했다. 대원의 직원들은 주부들의 수고를

덜어주자는 마음에서부터 다시 출발하기로 했다. 가격을 내리고 품질을 개선하는데에 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

Câu 17. 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 사용하실 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

Câu 18. 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

Câu 19. 다음을 읽고 관계가 있는 것을 고르십시오.

저희 백화점 물건을 이용하시는 분 중 1 명을 추첨해서 자동차를 드립니다.

- A. 경품
- B. 사은품
- C. 세트 판매
- D. 끼워 팔기

ANSWER: A

Câu 20. 다음을 읽고 물음에 답하십시오

㉠

- ▶ 업무 내용 : 자동차 세차
- ▶ 자격 : 한국인 또는 한국어가 가능한 외국인
- ▶ 근무 시간 : 09:00 ~ 20:00
 - 월요일부터 토요일까지 근무
 - 6월 ~ 8월 : 21:00시까지 근무
- ▶ 급여 : 월 100만 원 (식사, 숙소 제공)
- ▶ 연락처 : 한국세차장 (02) 842-6310

㉠에 들어갈 말로 알맞은 것은 무엇입니까?

- A. 직원 구함
- B. 회원 모집
- C. 상담 신청
- D. 일자리 구함

ANSWER: A

Câu 21. 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 것
- C. 맛있는 음식을 먹는 것
- D. 회사 안에서 생긴 갈등을 어느 정도 풀 수 있는 것

ANSWER: A

Câu 22. 다음을 읽고 알맞은 단어를 고르십시오.

생산과정을 ()하면 생산비를 줄일 수 있을 겁니다.

- A. 자동화
- B. 고급화
- C. 대중화
- D. 차별화

ANSWER: A

Câu 23. 다음을 읽고 알맞은 단어를 고르십시오.

이번 설문은 많은 사람을 대상으로 조사했기 때문에 ()이/가 높다고 할 수 있다.

- A. 신뢰도
- B. 성능
- C. 처리
- D. 제품

ANSWER: A

Câu 24. 다음을 읽고 알맞은 단어를 고르십시오.

회사마다 제품의 ()을/를 위한 전문 부서를 두고 있습니다.

- A. 품질 관리
- B. 품질 인증
- C. 사용 후기
- D. 보완하다

ANSWER: A

Câu 25. 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

ANSWER: A

[26-27] 다음을 읽고 물음에 답하십시오. (Đọc nội dung sau rồi trả lời 2 câu)

팩스 번호 198-6752

수신 : 한국 쇼핑

발신 : 서울 무역

귀사의 발전을 기원합니다.

항상 저희 서울 무역을 이용해 주셔서 감사합니다.

4월 15일자 주문이 잘 접수되었습니다. 주문 번호는 HS-2987입니다. 주문하신 물건은 5일 후에 도착할 예정입니다. 문의할 내용이 있으시면 090-787-0945로 전화해서 ㉠이 번호를 말씀해 주십시오. 저희 업무 시간은 평일 오전 아홉 시에서 오후 다섯 시까지입니다.

감사합니다.

- 끝 -

Câu 26. 위 글에서 ㉠이 의미하는 것을 고르십시오.

- A. 주문 번호
- B. 전화번호
- C. 상담 번호
- D. 팩스 번호

ANSWER: A

Câu 27. 위 글의 내용과 같은 것을 고르십시오.

- A. 주말에는 전화 상담을 할 수 없다.
- B. 물건을 받았는지 확인하는 글이다.
- C. 주문한 물건이 도착했다.
- D. 5 일 전에 물건을 보냈다.

ANSWER: A

[28-29] 다음을 읽고 물음에 답하십시오. (Đọc nội dung sau rồi trả lời 2 câu)

회사에서 새로운 제품을 만들면 일반적으로 텔레비전 등을 통해 광고를 한다. 그런데 요즘은 입소문을 이용해서 광고하는 방법이 인기를 얻고 있다. 그것은 사람들에게 제품의 사용 소감을 인터넷에 올리게 한 후 우수한 소감을 뽑아 상을 주는 것이다. 그래서 회사의 홈페이지에는 제품에 대한 좋은 의견들이 많이 올라온다. 이러한 방법은 텔레비전 광고보다 비용은 적게 들고 효과는 더 크다고 한다. 소비자들이 물건을 직접 써 본 사람들의 말을 더 믿기 때문이다.

Câu 28. 위 글의 중심 생각을 고르십시오.

- A. 입소문이 텔레비전 광고보다 더 효과적이다.
- B. 텔레비전 광고는 일반적인 광고 방법이다.
- C. 텔레비전 광고를 만드는 데 많은 비용이 든다.
- D. 새로운 제품을 만들면 광고를 많이 해야 한다.

ANSWER: A

Câu 29. 위 글의 내용과 같은 것은 무엇입니까?

- A. 소비자들의 의견이 광고에 적극적으로 활용된다.
- B. 텔레비전 광고를 하면 물건 값이 비싸진다.
- C. 소비자들은 인터넷의 글을 잘 믿지 않는다.
- D. 회사의 부탁을 받고 글을 올리는 사람들이 많다.

ANSWER: A

Câu 30 다음 빈 칸에 알맞은 것을 고르십시오

() 사이트에서는 소비자들이 제품을 사용해 보고 사용후기를 써서 올린다.

- A. 소비자 평가
- B. 품질 관리
- C. 화질
- D. 품질 인증

ANSWER: A

PHẦN TỰ LUẬN : 4 điểm

Câu 31. (0.4 điểm)

‘-으로/로 봐서는’ 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 이 휴대폰 중에서 어느 걸 사면 좋을까요?

나:

Câu 32. (0.4 điểm)

‘-다 보면’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 김 선생님과 좀 더 친해지고 싶은데 좋은 방법이 없을까요?

나:

Câu 33. (0.4 điểm)

‘-고 나서’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 중간에 질문을 해도 괜찮은가요?

나:

Câu 34. (0.4 điểm)

‘-느라고’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 왜 이렇게 늦게 오셨어요?

나:

Câu 35. (0.4 điểm)

‘-기 바라다’를 사용하여 대화를 완성하십시오.

가: 보고서는 언제까지 제출해야 합니까?

나:

Câu 36. (0.5 điểm)

다음을 읽고 질문에 답하십시오.

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

직장생활을 잘 하기 위해 태도는 무엇입니까?

->

Câu 37. (0.5 điểm)

다음을 읽고 질문에 답하십시오.

스포츠 의류 '캥거루'는 2002 년 주 고객을 남성에서 여성으로 바꾼 이후 매출이 3 배나 늘어났습니다. 캥거루는 그동안 남성들의 스포츠인 축구 유니폼으로 많이 알려져 있어서, 20 대 후반 이상의 남성들이 즐겨 찾았습니다. 그러나 스포츠 의류를 입는 사람들의 나이가 10 대로 낮아지면서 매출이 줄기 시작했습니다. 문제 해결을 위해 노력하던 캥거루는 스포츠를 즐기는 여성들이 점점 많아지고 있고 스포츠 의류도 패션이 되어가는 사실에 주목했습니다. 그리하여 대상고객을 남성에서 여성으로 옮겼으며 그 이후 매출이 대폭 증가하게 되었습니다.

제품의 마케팅 전략이 무엇입니까?

->

Câu 38. (1.0 điểm)

대학교를 졸업한 후 회사의 어떤 부서에서 일하고 싶나요? 그 부서에서 일하는 것이 자신에게 적합하다고 생각하는 이유는 무엇인가요?

->

ĐÁP ÁN PHẦN TỰ LUẬN VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Trắc nghiệm		6.0	
1-30		0.2	0.2 x 30
II. Tự luận		4.0	
Câu 31	주관: 어휘와 문법을 사용 능력 예): (명사)으로/로 봐서는 이 회사 제품이 좋을 것 같아요.	0.4	
Câu 32	주관: 어휘와 문법을 사용 능력 예) 동사 + 다 보면 친해질 거예요.	0.4	
Câu 33	주관: 어휘와 문법을 사용 능력 예) 먼저 발표를 다 듣고 나서 질문을 해주시기 바랍니다	0.4	
Câu 34	주관: 어휘와 문법 사용 능력 예) 병원에 좀 갔다가 오느라고 늦었어요	0.4	
Câu 35	주관: 어휘와 문법을 사용 능력 예) 다음 주까지 제출하시기 바랍니다.	0.4	
Câu 36	윗사람에게 솔직하게 말할 필요도 있다	0.5	
Câu 37	대상 고객을 바뀌었다	0.5	
Câu 38	주관: 제시된 점: 성격, 장점, 경험	1.0	
	Điểm tổng	10.0	

TP. Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 7 năm 2025

Giảng viên ra đề



Nguyễn Thị Hương