

# DCL ITALIEN

## Diplôme de Compétence en Langue

Session du mercredi 21 mai 2014

# Dossier de travail du candidat

Rendre tous les documents à la fin de l'épreuve

*Aucun brouillon n'est autorisé*

Numéro du candidat :



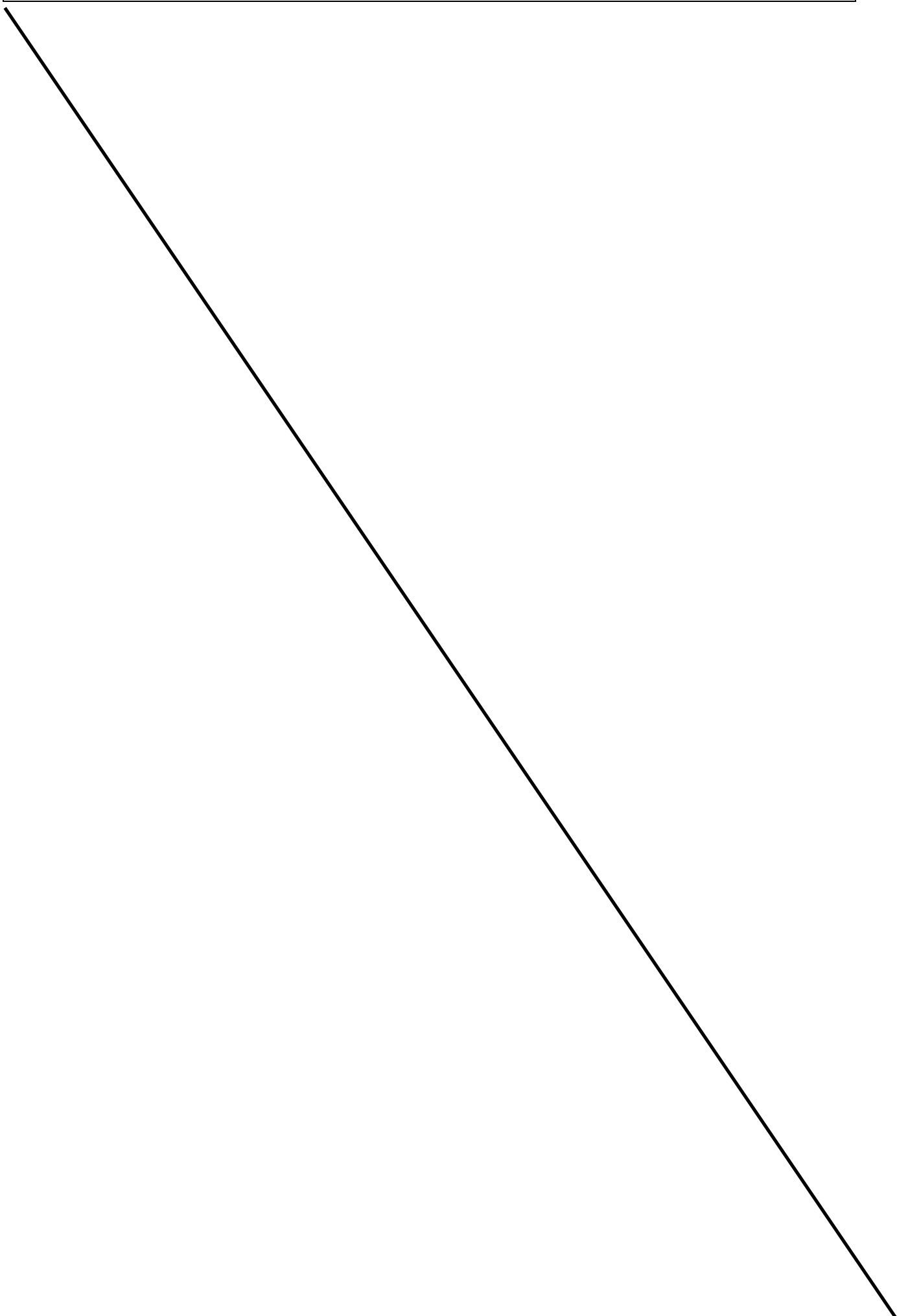
Nom(s) : .....

Prénom(s) : .....

Centre de passation : .....











Numéro du candidat : .....

Signature : .....




## Modalités de l'examen

Cet examen comprend 5 phases :

Phases	Activités			Pages
Phase 1	 	<i>Lire des documents écrits</i>	1 h 10	4-5
Phase 2	 	<i>Regarder des documents vidéo</i>		7
<i>Préparation de l'entretien oral</i>	 	<i>Prendre des notes pour l'oral</i>	20 minutes	8-9
Phase 3		<i>Présenter et proposer votre choix</i>	20 minutes maximum	
Phase 4		<i>Discuter et questionner</i>		
Phase 5		<i>Ecrire</i>	40 minutes	10-11


**TOURNEZ LA PAGE**

**Phase 1 : Recherche d'informations dans des documents écrits**


 Phases 1 et 2 : 1h10

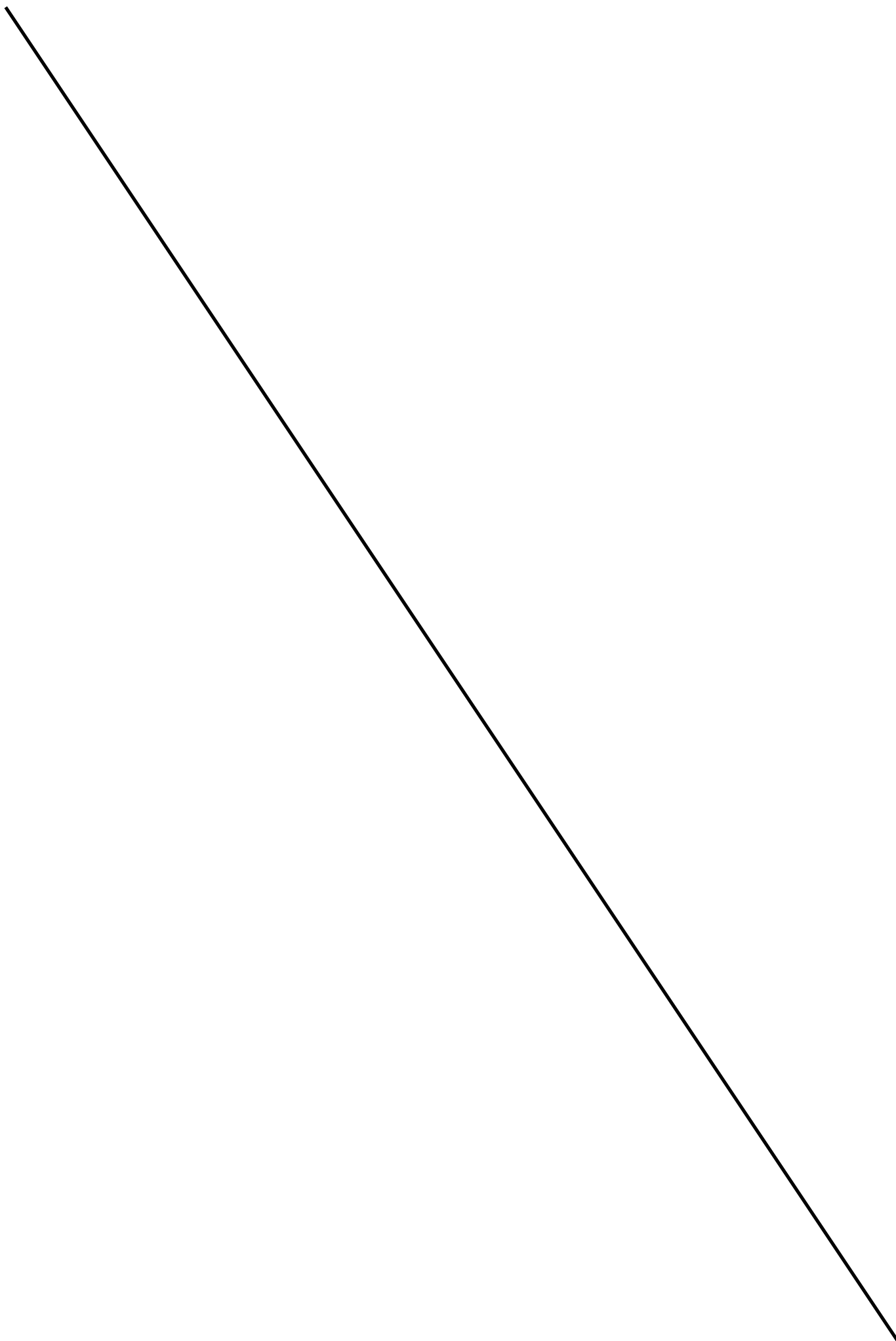
Noter les informations **en italien** sous forme de notes brèves.

Informations recherchées	Informations recueillies
<b>I-1</b> <b>Struttura e settore d'attività della Rinascente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
<b>I-2</b> <b>Obbiettivo mirato da Senatore Borletti e strumenti adottati per raggiungerlo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
<b>I-3</b> <b>Tecniche di vendita adottate dagli anni Cinquanta ad oggi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
<b>I-4</b> <b>Attuale struttura manageriale e direzione della Rinascente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
<b>I-5</b> <b>Strategie della Rinascente per il futuro</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>
<b>I-6</b> <b>Nuove strategie mondiali per incrementare le vendite</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
<b>I-7</b> <b>Vantaggi di un insediamento commerciale a Lione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>


**Phase 1 : Recherche d'informations dans des documents écrits**   **(fin)** Phases 1 et 2 : 1h10*Noter les informations **en italien** sous forme de notes brèves.*

Informations recherchées	Informations recueillies
<b>I-8 Principali aziende italiane che praticano forme di welfare aziendale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<b>I-9 Loro realizzazioni</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

**TOURNEZ LA PAGE**




**Phase 2 : recherche d'informations dans les documents vidéo**  

 Phases 1 et 2 : 1h10

Noter les informations **en italien** sous forme de notes brèves

	Informations recherchées	Informations recueillies
II - 1	<b>Formula adottata per ottimizzare il servizio alla clientela</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
	<b>Politica aziendale in materia degli spazi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
	<b>Politica aziendale in materia di design</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
II - 2	<b>Identità della persona intervistata</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>
	<b>Tecniche per migliorare la relazione con il cliente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
	<b>Orientamento nel settore del marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>
	<b>Progetti per il futuro</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>

**TOURNEZ LA PAGE**

**Entretien**  Préparation : 20 minutes Entretien : 20 minutes maximum

**Consigne :** vous contactez téléphoniquement la directrice pour l'Italie du Nord du groupe « La Rinascente », Mme Valentini, ou son adjoint, M. Barbaresco, pour lui soumettre votre projet : type de structure, gestion des espaces et du personnel, relation clientèle, etc.

**Phase 3: Fiche de préparation**

**Vous vous présentez, et vous expliquez l'objet de votre appel.**

*Noter les informations **en italien** sous forme de notes brèves*

**Vous exposez votre choix et les raisons qui le motivent**

*Noter les informations **en italien** sous forme de notes brèves*



**Entretien (💡💡) (fin)****Phase 4: Fiche de prise de notes****Informations recueillies pendant l'entretien**

Noter les informations *en italien* sous forme de notes brèves

**Information nouvelle :**

**Informations diverses :**





**DCL ITALIEN**  
**Diplôme de Compétence en Langue**  
**Session du mercredi 21 mai 2014**

**Dossier de travail**  
**du candidat**