



En la tienda de moda

Kompetenzniveau: A2

Thema: Mode, Einkaufen

Testformat: Multiple Choice

Bearbeitungszeit: 7 Minuten

Länge des Hörtexsts: 2:37 Minuten

Anzahl der Items: 9

Kommentar:

Bei diesem Hörtexst handelt es sich um einen Dialog in einem Bekleidungsgeschäft. Die Aufgabe überprüft das Verständnis von grundlegenden Informationen zum Thema Einkaufen.

Lehrplanbezug:

6. Klasse, 4-jährig, Kompetenzmodul 4, Hören

- genug verstehen können, um Bedürfnisse konkreter Art befriedigen zu können, sofern deutlich und langsam gesprochen wird
-

Deskriptoren des GeR-Begleitbands:

Hörverstehen allgemein > GeR, 2020, S. 59

(A2) Kann Wendungen und Wörter verstehen, wenn es um Dinge von ganz unmittelbarer Bedeutung geht (z. B. ganz grundlegende Informationen zu Person, Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung), sofern deutlich und langsam gesprochen wird.

Audiomedien und Tonaufnahmen verstehen (auch gebärdensprachlich) > GeR, 2020, S. 63

(A2) Kann kurzen, langsam und deutlich gesprochenen Tonaufnahmen über vorhersehbare alltägliche Dinge die wesentliche Information entnehmen.

Hinweis:

Bei Multiple-Choice-Tests handelt es sich grundsätzlich um ein Format der standardisierten schriftlichen Reifeprüfung. Im Unterschied zu den Aufgaben der schriftlichen Reifeprüfung gibt es bei dieser Aufgabe für das zweite Lernjahr jedoch nur 3 statt 4 Antwortmöglichkeiten.



Vas a escuchar un diálogo entre una vendedora y un cliente en una tienda de moda. Primero tienes 45 segundos para leer la tarea de abajo. Después vas a escuchar la grabación dos veces. Escucha y elige la respuesta correcta (A, B o C) para cada pregunta (1-9). Escribe tus respuestas en los espacios correspondientes. La primera respuesta (0) ya está hecha y sirve de ejemplo.

Después de escuchar la grabación dos veces tienes 45 segundos para revisar tus respuestas.



Bild: Erstellt mit Midjourney

En la tienda de moda

- ## 0 El cliente va a la tienda para

- A comprar algo para su hijo.
 - B cambiar una prenda.
 - C solo mirar.

- ## 1 El cliente piensa que la prenda

- A le queda bien.
 - B está a la moda.
 - C no es su estilo.

- ## 2 El cliente pregunta por

- A la talla 38.
 - B la talla 40.
 - C la talla 42.

- 3 Ahora el precio de la prenda es de

- A 69 euros.
 - B 79 euros.
 - C 96 euros

- ## 4 La nueva prenda

- A no es de buen material.
 - B cuesta mucho dinero para el cliente.
 - C no le queda bien al cliente.

- 5 El lunes el cliente

- A puede mirar más prendas.
 - B quiere probar la prenda en la talla 38.
 - C va a comprar una corbata.

- ## 6 El cliente también se interesa por

- A unos accesorios
 - B unos zapatos.
 - C unos calcetines.

- ## 7 Al final, el cliente compra

- A una chaqueta y un bolso.
 - B una corbata y un bolso.
 - C una chaqueta, un bolso y una corbata.

- 8 El cliente

- A paga con dinero real.
 - B no paga nada.
 - C paga con dinero de plástico

- ## 9 Para llevar su compra, el cliente

- A pide una bolsa.
 - B no quiere bolsa.
 - C pregunta por una bolsa.

Lösung

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
B	C	B	A	C	A	A	B	A	B

Transkript

Vendedora Buenas tardes, ¿te puedo ayudar?
Cliente Hola, mira, el sábado compré esta chaqueta azul. Quiero cambiarla.
Vendedora Ah, ¿sí? Es una chaqueta de la colección actual. Es muy bonita y elegante.
Cliente Pues, el problema es que me queda pequeña y además tampoco me gusta. Es demasiado elegante.
Vendedora ¿Quieres probar otra chaqueta?
Cliente Pues, sí, necesito una chaqueta para la primavera.
Vendedora Mira, ¿te gusta este modelo rojo?
Cliente No sé, el color no me gusta mucho. Prefiero una chaqueta negra o gris.
Vendedora Pues, entonces, te recomiendo este modelo. El gris oscuro está de moda.
Cliente Sí, el color es muy bonito. Me gusta. ¿La tiene en la talla 40?
Vendedora Claro que sí.
Cliente Y, ¿cuánto cuesta?
Vendedora Normalmente cuesta 98 euros, pero esta semana está más barata. Actualmente solo cuesta 69 euros.
Cliente ¿Puedo probármela?
Vendedora Sí, claro. Los probadores están allí al fondo. Y también hay un espejo grande al lado de los probadores.
[pausa corta]
Vendedora Y, ¿qué tal te queda?
Cliente No sé, me queda grande. ¿La tienes en una talla más pequeña?
Vendedora Voy a ver... no, lo siento. En 38 solo me queda este otro modelo azul.
Cliente Ah, no, no me gusta.
Vendedora Ay, lo siento mucho. El lunes recibimos otros modelos. Pasa si quieres.
Cliente Vale.
Vendedora ¿Puedo mostrarte algo más?
Cliente Sí, necesito una corbata y también necesito un regalo para mi novia. He pensado en un pequeño bolso de cuero.
Vendedora Un momento.... mira, los bolsos están aquí. Y las corbatas están allí, al lado de la entrada. Esta corbata azul es muy bonita. Es de seda.
Cliente Vale, me llevo ese bolso y la corbata también me gusta. Me llevo los dos.
Vendedora ¿Necesitas algo más?
Cliente No, gracias.
Vendedora Muy bien. Entonces pasamos por caja. A ver... la corbata, 35 euros... el bolso 45 euros... En total son 80 euros menos los 69 de la chaqueta que quieres cambiar.... entonces solo son 11 euros. ¿Pagas con tarjeta o en efectivo?
Cliente En efectivo. 11 euros. Aquí tienes.
Vendedora Muy bien. ¿Quieres una bolsa por 20 céntimos?
Cliente No, gracias. Hasta luego.
Vendedora Muchas gracias. Adiós.