

## **B.T.S. GROUPE 2**

# **ÉPREUVE ÉCRITE DE LANGUE VIVANTE**

## **ITALIEN**

<b>SPÉCIALITÉ</b>
Assistant de gestion PME - PMI

Durée : 2 heures

**LE SUJET COMPORTE 2 PAGES, NUMÉROTÉES DE 1 À 2.**

Dictionnaire bilingue autorisé

L'usage de la calculatrice est interdit

## DIVANI NICOLETTI

"Il nostro personale è la nostra più grande risorsa" fa notare Eustachio Nicoletti. "Sia negli uffici che in fabbrica abbiamo dipendenti di grande esperienza che lavorano con noi da molti anni e che hanno contribuito al successo della Nicoletti".

Anche la clientela abituale ha contribuito al successo dell'azienda. "Alcuni clienti  
5 lavorano con noi da 15-20 anni e anche più. Abbiamo stabilito relazioni salde e durature con molti distributori in tutto il mondo".

Nicoletti vende ad una vasta gamma di distributori, inclusi grandi catene specializzate nella vendita di mobili, negozi che trattano esclusivamente salotti in pelle ed i più famosi grandi magazzini. Negli Stati Uniti, per esempio, i clienti della Nicoletti sono magazzini  
10 specializzati, come Gallery in Texas, negozi di mobili, come Nebraska Furniture e Finger Furniture, e grandi magazzini, come Bloomingdale's e Burdine's. In America Latina, Nicoletti fornisce i suoi prodotti a Rosen, una famosissima catena di negozi di mobili.

"Generalmente vendiamo a grandi catene poiché siamo abituati a trattare ordini sostanziosi" dice Eustachio Nicoletti. "Molti dei distributori a cui vendiamo hanno 50 o 60  
15 negozi, o anche più. Vendiamo anche a grandi negozi indipendenti specializzati nella vendita di salotti in pelle".

I prezzi al dettaglio dei divani 3-posti Nicoletti variano da 699 a 1 499 dollari, e negli Stati Uniti l'azienda vende sia ai distributori che commerciano prodotti medio-alti, che a distributori che vendono esclusivamente prodotti di alta qualità. "Noi lavoriamo a stretto  
20 contatto con i nostri clienti per aiutarli a vendere i nostri prodotti" fa notare Eustachio Nicoletti.

"Il nostro fine è di istruire i venditori così che capiscano le differenze tra i prodotti di qualità superiore, come i nostri, e quelli di qualità inferiore. In questo modo possono illustrarle ai consumatori".

"Quando il consumatore capisce la differenza sceglie sempre l'alta qualità, anche se ciò  
25 potrebbe significare spendere qualcosa in più", aggiunge Eustachio Nicoletti. "La nostra filosofia è offrire prodotti all'avanguardia della migliore qualità al giusto prezzo."

Source : *Furniture today* – 10/1999

## TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

### I. RÉSUMÉ (10/20)

Résumer le texte, en italien, en 150 mots environ (+ ou – 10 %).

### II. VERSION (10/20)

Traduire en français de : "Generalmente vendiamo a grandi catene ..." jusqu'à : "... spendere qualcosa in più" (l. 13-26).