



confrontare offerte



unità 7 CONFRONTARE L'OFFERTA

confrontare le offerte

1 Quando confronti alcune offerte per decidere quale sia la migliore a quali requisiti dai maggiore importanza? Discutine con un collega e mettete in ordine di preferenza le caratteristiche elencate.

- a termini di pagamento
- b sconto
- c prezzo al pezzo
- d numero di pezzi per confezione
- e termini di consegna
- f quantità di merce in stoccaggio
- g livello di qualità/imperfezioni del prodotto

Qualità o condizioni richieste per raggiungere uno scopo.

2 Ascolta la conversazione tra due colleghi che analizzano offerte di tre ditte diverse. I due colleghi devono acquistare un grosso quantitativo di lattine per bibite. Completa la tabella che segue.



CARATTERISTICHE DELLE OFFERTE	DITTA LA LATTINA S.p.A.	DITTA SUPERBOX	DITTA L.P.B. lattine per l'alimentazione
Prezzo standard per lattina
Numero di lattine per confezione	500	700	1000
Indice di qualità/imperfezioni del prodotto	0,05	0,04	0,08
Termini di consegna	4 giorni	7 giorni
Sconto	5% oltre le 10 confezioni
Quantità di merce in stoccaggio	1.000.000	800.000	700.000
Termini di pagamento

- 3** Ascolta ancora una volta la conversazione e indica quali espressioni sono usate dai due colleghi.



Chiedere l'opinione di un'altra persona	Esprimere accordo	Esprimere disaccordo	Esprimere incertezza	Fare una proposta
<input type="checkbox"/> Cosa ne dici di...?	<input type="checkbox"/> Hai ragione.	<input type="checkbox"/> In effetti è vero, ma non sono d'accordo perché...	<input type="checkbox"/> E' vero, ma c'è un problema...	<input type="checkbox"/> Mi sembra anche che...
<input type="checkbox"/> Cosa ne pensi...?	<input type="checkbox"/> In effetti è vero...	<input type="checkbox"/> Scusa ma non hai ragione.	<input type="checkbox"/> Sì, però...	<input type="checkbox"/> Ma allora perché non prendiamo in considerazione...?
<input type="checkbox"/> Vorrei sapere la tua opinione a proposito...	<input type="checkbox"/> Va bene, sono d'accordo.	<input type="checkbox"/> Hai ragione, anche se io vorrei...	<input type="checkbox"/> Forse hai ragione...	<input type="checkbox"/> A prima vista sembra vantaggiosa l'offerta...
<input type="checkbox"/> Secondo te...?	<input type="checkbox"/> E' vero anche questo...	<input type="checkbox"/> Non sono assolutamente d'accordo.	<input type="checkbox"/> Probabilmente avrai ragione, ma...	<input type="checkbox"/> Io dico questo...
	<input type="checkbox"/> Sono assolutamente d'accordo.			<input type="checkbox"/> Senti, perché non facciamo così...?

- 4** A coppie. Analizzate le espressioni dell'esercizio precedente che non sono usate nella conversazione e decidete se e come potrebbero essere utilizzate in una conversazione.

- 5** Osserva la tabella dell'attività 2 e rispondi alle seguenti domande.

Quale ditta:

- 1 offre il prezzo più basso / più alto per lattina?
- 2 offre il termine di pagamento più / meno conveniente?
- 3 presenta lo sconto maggiore / minore?
- 4 ha il migliore / peggiore indice di qualità?
- 5 ha la maggiore / minore quantità di merce in stoccaggio?
- 6 propone una consegna più / meno veloce?
- 7 dà il maggiore / minore numero di pezzi per confezione?

- 6** Lavorate a coppie. La vostra azienda sta organizzando la riunione annuale dei soci.

- Ognuno ha analizzato una proposta di convenzione alberghiera.
- La vostra azienda ha sede a Napoli e la riunione è prevista per l'inizio di luglio e durerà 3 giorni.
- Sono quindi previsti almeno due pernottamenti per persona.
- Gli azionisti presenti saranno più o meno 10 e non dovete superare una spesa totale di circa € 2800.
- Discutete le vostre proposte e arrivate a un accordo.

Studente A a pag. III. Studente B a pag. IV.

diagrammi - tabelle - grafici

7 Osserva i diagrammi, le tabelle e i grafici che seguono. Indica di quali tipi si tratta e poi trova il titolo corrispondente per ognuno tra quelli elencati.

- A diagramma / grafico (lineare)
- B diagramma / grafico a torta
- C diagramma / grafico (a colonne)
- D diagramma con cartina (cartogramma)
- E tabella / tavola



- > Persone in cerca di occupazione. Luglio 1974-luglio 1999, migliaia di unità.
- > Densità della popolazione residente. Anno 1998, abitanti per chilometro quadrato.
- > Parametri di Maastricht. 1998, valori percentuali.
- > Occupati per posizione nella professione. Anno 1998, migliaia di unità.
- > Occupati per settore produttivo. Anni 1971-1998, composizione percentuale.



1

Ricordi i nomi delle regioni Italiane?
Scrivi il nome di ogni regione negli appositi spazi:

.....

.....

.....

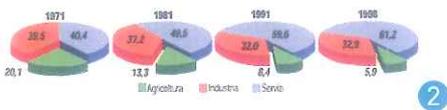
.....

.....

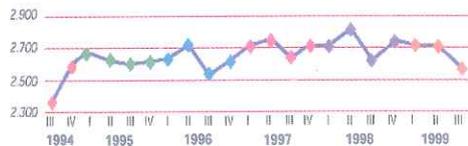
.....

.....

.....



2



3

PIL: Prodotto interno lordo. La ricchezza creata dal paese.

Aumento dei prezzi che determina una diminuzione del potere di acquisto.

Lavoratori non dipendenti.

Somma da pagare o da ricevere in seguito al prestito di un capitale in denaro per un certo periodo.

L'insieme degli impiegati direttivi e tecnici di un'azienda o di un'organizzazione.

Il complesso dei responsabili che ricoprono i gradi più alti in un'azienda o organizzazione.

	Indebitamento/Pil	Debito pubblico/Pil	Tasso di inflazione	Tasso di interesse a lt.
Austria	-2,1	63,1	0,8	4,7
Belgio	-1,3	117,3	0,9	4,8
Danimarca	+0,8	58,1	1,3	4,9
Finlandia	1,0	49,6	1,4	4,8
Francia	-2,9	58,5	0,7	4,6
Germania	-2,1	61,0	0,6	4,6
Grecia	-2,4	106,5	4,5	8,5
Irlanda	+2,3	52,1	2,1	4,8
Italia	-2,7	118,7	2,0	4,9
Lussemburgo	+2,1	6,7	1,0	4,7
Olanda	-0,9	67,7	1,8	4,6
Portogallo	-2,3	57,8	2,2	4,9
Regno Unito	+0,6	49,4	1,5	5,6
Spagna	-1,8	65,6	1,8	4,8
Svezia	+2,0	75,1	1,0	5,0
VALORE DI RIFERIMENTO	-3,0	60,0	2,2	6,6

Fonte: Eurostat - DG II

4

5



(tutti i grafici e diagrammi sono tratti da : ISTAT, Italia in cifre, 2000)