

EINSTUFUNGSTEST

- Planen Sie ca 30 – 45 min. Zeit für die Bearbeitung des Testes ein
 - Bitte tragen Sie zunächst auf dem Lösungsbogen Ihren Namen und Ihre Kontaktinformationen ein
 - Beantworten Sie die Fragen auf den Aufgabenblättern allein, und benutzen Sie bitte keine Hilfsmittel
 - Kreuzen Sie die richtige Antwort auf jede Frage bitte auf dem Lösungsbogen (nicht direkt auf den Aufgabenblättern) an
 - Bitte markieren Sie auf der Rückseite des Lösungsbogens, wo Sie Ihre momentane Kommunikationsfähigkeit am besten beschrieben finden (Selbsteinstufung)
 - Schicken bzw. faxen Sie uns bitte nur den Lösungsbogen, den Selbsteinstufungsbogen und den Sprachbedarf ausgefüllt zurück
- Allow yourself 30 – 45 minutes for taking this test
 - Please give us your name and contact info on the answer sheet
 - Please complete the test on your own and do not use any reference books or dictionaries
 - Please mark the correct answer on the answer sheet (not directly on the worksheets)
 - Please mark the position which describes best your present ability to speak French on the reverse side of the answer sheet
 - Please only send / fax test answer paper, self-assessment and needs analysis back to us once they have been completed

Vielen Dank!
Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg beim Training!

Thank you very much for your help!
We hope you have fun and success in your training!

Partie A Structures
Teil A Strukturen

Questions A1 – A10
Aufgaben A1 – A10

Choisissez la bonne réponse.
Kreuzen Sie die richtige Antwort an.

- A1. A : Notre nouveau collègue, comment tu le trouves?
B : Je ne connais de plus compétent.**
- a. personne b. pas de personne c. plus de personne d. aucune de personne
-
- A2. Quand j'ai le temps, faire la cuisine.**
- a. j'aime de b. j'aime à c. j'aime d. j'aimé
-
- A3. au bureau depuis une heure quand mon chef**
- a. j'étais – arrivait b. j'ai été – est arrivé c. j'étais – est arrivé d. je suis été(e) – arrivé
-
- A4. A : Tu as changé d'emploi? B : Oui, le contrat.**
- a. je voulais signer b. je vais signer c. je viens de signer d. je dois signer
-
- A5. Il est avec le directeur. Il parle du projet.**
- a. y b. le c. en d. lui
-
- A6. Si son numéro de téléphone, je le contacterais.**
- a. je saurais b. je connais c. j'aurais su d. je connaissais
-
- A7. M. Chirac aimerait avoir des renseignements sur les conditions de livraison et de paiement.**
- a. Donnez-les-lui! b. Donnez-lui y! c. Donnez-les à lui! d. Les lui donnez!
-
- A8. M. Truffaut n'admet pas que son fils à la banque pour retirer de l'argent.**
- a. va b. va aller c. aille d. ira
-
- A9. Il me faut une secrétaire qui le Russe.**
- a. sache b. saurait c. savait d. sait
-
- A10. Je à huit heures aujourd'hui.**
- a. levais b. m'ai levé c. me suis levé(e) d. lève

Partie B Registre
de langue
Teil B Sprachregister

Questions B1-B10
Aufgaben B1-B10

Choisissez LA
MEILLEURE réponse.
Kreuzen Sie jeweils die
PASSENDSTE Antwort an.

B1. Saluez une dame que vous rencontrez pour la première fois.

- a. Salut Madame! b. Allô Madame! c. Bonjour Madame! d. Ma chère Madame!

**B2. On vous présente une personne que vous voyez pour la première fois.
Vous dites :**

- a. Comment allez-vous? b. Très agréable de vous rencontrer!
 c. Très heureux! d. Enchanté(e)!

B3. Lors d'un dîner la maîtresse de maison vous demande : « Vous reprenez un peu de viande? » Vous répondez :

- a. Bon d'accord. b. Oui, j'aime ça!
 c. Avec plaisir! d. C'est trop aimable de votre part.

**B4. Vous n'avez pas bien compris la dernière phrase de votre correspondant.
Vous lui dites :**

- a. Vous avez dit quoi? b. Pardon, je n'ai pas bien compris.
 c. Répétez une fois. d. Je ne comprends aucun mot.

B5. Au restaurant. Il vous manque un peu de sel. Vous en demandez au couple qui est à la table à côté. Vous dites :

- a. Vous me passez le sel? b. Pourriez-vous me passer le sel, s.v.p.?
 c. Ce serait trop aimable si vous me passiez le sel. d. Le sel, s.v.p.

**B6. Votre femme/mari et vous êtes invités chez votre patron. Vous n'avez pas envie d'y aller.
Choisissez la bonne excuse selon la situation donnée! Vous dites :**

- a. Je suis désolé(e). Ce jour-là nous sommes déjà pris.
 b. Ecoutez. C'est très gentil de nous inviter, mais...
 c. Ce week-end, ça ne marche pas, mais...
 d. On regrette de ne pas pouvoir venir.

**B7. Un client vous apporte de nouveaux documents et vous demande ce que vous en pensez.
Vous dites :**

- a. Je suis intéressé(e). b. Ça m'intéresse encore.
 c. Quel intérêt ! d. Cela a l'air intéressant.

**B8. Un collègue de travail vous propose : « Si vous passez à Paris, téléphonez-moi. »
Vous répondez :**

- a. Il ne manque plus que ça ! b. Ne le manquez pas !
 c. Je n'y manquerai pas ! d. Je vais le manquer !

**B9. Un ami vous rappelle un rendez-vous : « Alors, à demain, à 15 heures chez moi. »
Vous répondez :**

- a. Entendu! b. Je l'ai compris. c. J'allais venir. d. J'ai bien entendu.

**B10. Vous voulez intervenir dans une discussion entre votre chef du personnel et un de vos collègues.
Vous dites :**

- a. Moi, je suis convaincu(e) que ...
 b. Je ne suis pas d'accord avec vous ...
 c. Si je peux me permettre, il me semble que ...
 d. Nous voulons dire quelque chose

FRANÇAIS

Partie C Tournures idiomatiques Teil C Idiomatik

Questions C1-C5 Aufgaben C1-C5

Choisissez la bonne réponse.
Kreuzen Sie die richtige Antwort an.

C1. **A : Qu'est-ce que vous prenez? B :**

- a. Je prends un verre. b. Je ne prends rien, merci.
 c. Je le prends. d. J'ai pris un café.

C2. **A : Vous pouvez m'aider, s'il vous plaît? B :**

- a. Bien sûr que ça va! b. Ça ne va pas, non?
 c. Qu'est-ce qui ne va pas? d. Je veux bien m'en aller.

C3. **A : Vous parlez bien le français. B :**

- a. Je vous en prie. b. Tant pis.
 c. Merci. d. Le plaisir est pour moi.

C4. **A : C'est à vous? B :**

- a. Non, pas moi. b. Non, à lui.
 c. Oui, c'est moi. d. Oui, moi.

C5. **A : Tu seras chez toi, demain soir? B : Non,**

- a. je vais visiter M. Mitterand. b. J'irai visiter M. Mitterand.
 c. Je vais aller visiter M. Mitterand. d. Je vais rendre visite à M. Mitterand.

C6. ***Je ne supporte plus cette collègue.***

- a. Je ne l'aide plus. b. Je n'accepte plus son caractère.
 c. Je ne travaille plus pour elle. d. Je ne l'assiste plus.

C7. ***Mon chef m'a fait des reproches.***

- a. Il s'est excusé b. Il m'a fait des compliments.
 c. Il m'a fait des propositions. d. Il n'était pas content de moi.

C8. **A : Nous trouverons sûrement une solution à ce problème. B : *J'en doute fort.***

- a. Je le crois bien. b. J'en suis convaincu(e).
 c. Je le souhaite beaucoup. d. Je n'en suis pas du tout sûr(e).

Questions C6-C10 Aufgaben C6-C10

Choisissez la signification des parties de phrases en italique.
Kreuzen Sie die Antwort an, die die Bedeutung des kursivgedruckten Satzteilés wiedergibt.

C9. On n'arrive plus à satisfaire les commandes. Nos techniciens sont complètement *débordés*.

a. Ils se plaignent de surmenage.

b. Ils refusent de travailler.

c. Il se sont excités.

d. Ils ont trop de travail.

C10. Les Allemands comprennent mal que les Français parlent affaires à table où l'on passe sans *discernement* de la négociation d'affaires à la conversation mondaine.

a. explication

b. excuse

c. transition

d. discrétion

Partie D Compréhension
de texte
Teil D Leseverstehen

Questions D1 – D3
Aufgaben D1 – D3

Les fragments des
textes sont en désordre.
Retrouvez le bon ordre
des textes.

Leider sind die folgen-
den Texte durcheinan-
dergeraten. Kreuzen
Sie die jeweils richtige
Reihenfolge an.

D1. Demander des renseignements au comité Régional de Tourisme.

- a. 3 – 4 – 5 – 2 – 1 b. 4 – 5 – 2 – 1 – 3 c. 4 - 3 – 5 – 2 – 1 d. 3 – 4 – 2 – 1 – 5

- 1 qui me permettraient de rencontrer des Français. Pourriez-vous m'indiquer les dates précises de ces stages.
- 2 me renseigner sur votre région et plus particulièrement sur les possibilités de vacances actives
- 3 En attendant votre réponse, je vous prie d'agréer, Mesdames, Messieurs, l'expression de mes sentiments distingués. Gaby Range
- 4 Mesdames, Messieurs, j'aimerais séjourner l'été prochain dans votre région pour améliorer mes connaissances de français.
- 5 Je vous serais reconnaissante de bien vouloir m'envoyer une documentation. Je voudrais

D2. Bic : bon marché et jetable

- a. 1 – 5 – 3 – 4 – 2 b. 5 – 1 – 3 – 4 – 2 c. 2 - 1 – 5 – 3 – 4 d. 5 – 3 – 4 – 2 – 1

- 1 Je me souviens de ce jour de 1967 où le baron Bich révolutionna mon existence. Jusqu'alors, comme tous les petits écoliers français, j'apprenais à écrire à la plume sergent-major et à l'encre violette. Mais, ce matin-là, l'institutrice distribua à chaque élève ce stylo Bic « pointe fine » en plastique orange. Ce fut la fin des encriers!
- 2 Grâce à ce produit génial, le baron Marcel Bich a pu bâtir un empire international diversifié aujourd'hui dans les rasoirs jetables, les briquets jetables, les planches à voile, les parfums et la couture. Chiffre d'affaires des 1989 : 5,4 milliards de francs.
- 3 Ils ont appris à écrire avec lui et, toute leur vie, ils en auront un dans leur poche ou le tiroir de leur bureau.
- 4 Et ils ne sont pas les seuls : numéro 1 mondial du stylo à bille, Bic en vend 12 millions par jour! Soit le tiers du marché mondial de l'écriture.
- 5 Dans l'économie française, Bic est une curiosité, presque une anomalie. Comme les biscuits Lu, le quart Perrier, ou le vélosolox, le stylo Bic fait partie de ces produits entrés dans l'inconscient collectif des Français.

D3. Le marché de l'art :

- a. 5 – 1 – 4 – 2 – 3 b. 2 – 4 – 5 – 3 – 1 c. 5 – 4 – 2 – 3 – 1 d. 2 – 5 – 4 – 3 – 1

- 1 Le marché de l'art continue son ascension fulgurante. L'art contemporain explose. La raison de ce boom : l'invasion d'une nouvelle race d'acheteurs poussés par une frénésie spéculative. Mais aussi la puissance grandissante des fonds d'investissement qui fleurissent partout aux Etats-Unis, en Europe et au Japon.
- 2 Depuis deux ou trois ans, ce sont les Japonais qui font la loi sur le marché de l'art. Arrivés en force dès les années 60, la nouvelle vague d'entrepreneurs nippons entend bien dominer le marché. Depuis 1985, le goût des Japonais a évolué.
- 3 Ils ne s'intéressent plus seulement aux valeurs sûres comme les impressionnistes, des peintres de l'École de Paris... Ils se sont attaqués aux domaines des livres ou de la peinture ancienne. Une collection donne du prestige à une entreprise. Quel fantastique coup de pub, en effet, pour la compagnie d'assurances Yasuda qui fait visiter au 42e étage de son gratte-ciel, les fameux Tournesols de Van Gogh et vend à l'entrée des reproductions thermoformées!
- 4 Aujourd'hui, qui sont ces nouveaux acheteurs que l'argent a hissés au rang de célébrités? Dans ce petit cercle, on trouve des géants de l'immobilier, Donald Trump, Gary Weexler ou le Suédois Hans Thulin, des magnats de la presse tel le propriétaire du groupe Condé-Nast... mais aussi de riches héritières comme la très chic américaine d'origine polonaise Mrs Piasecka-Johnson, veuve de l'inventeur du talc pour bébé.
- 5 La folle euphorie qui s'est emparée des acheteurs aura-t-elle un jour une fin? La hausse de 70% du chiffre d'affaires de Sotheby's et de Christie's pour le dernier trimestre 1989 ne cesse d'étonner tous ceux qui s'obstinent à prédire un coup de frein.

FRANÇAIS

Complétez le texte en choisissant la bonne expression.
Ergänzen Sie den Text, indem Sie die jeweils richtige Lösung ankreuzen.

A la télévision, il n'y a **D4 D5** ni sur les alcools, ni sur le tabac, ce qui est une bonne chose! Est-ce pour cela que les Français boivent moins et fument moins? On le dit mais les Américains du Nord, eux, ne le constatent pas quand ils sont **D6** passage dans notre pays! Ils trouvent **D7** que les Européens sont toujours de **D8** fumeurs! **D9** il y a de très nombreuses publicités sur les savons, shampoings, parfums, dentifrices, déodorants, etc., ce qui normalement devrait **D10** la population à la propreté mais, selon un **D11** SOFRA, il n'en est rien : le français se lave, **D12** , il se brosse les dents, il se rase et se coiffe tous les matins mais il **D13** fait en consommant très peu de savon, très peu de dentifrice et en **D14** très **D15** de brosse à dent, ce que tout le monde peut constater et **D16 D17** les industriels de produits de toilette! Cela dit, il est certain que le Français moyen **D18** propre mais il est **D19** le seul **D20** le penser.

- | | | | | |
|------------|---|---|--|---|
| D4 | <input type="checkbox"/> a. plus | <input type="checkbox"/> b. moins | <input type="checkbox"/> c. plus peu | <input type="checkbox"/> d. aucune |
| D5 | <input type="checkbox"/> a. annonce | <input type="checkbox"/> b. propagande | <input type="checkbox"/> c. publicité | <input type="checkbox"/> d. avertissement |
| D6 | <input type="checkbox"/> a. au | <input type="checkbox"/> b. en | <input type="checkbox"/> c. de | <input type="checkbox"/> d. du |
| D7 | <input type="checkbox"/> a. rarement | <input type="checkbox"/> b. beaucoup | <input type="checkbox"/> c. notamment | <input type="checkbox"/> d. toujours |
| D8 | <input type="checkbox"/> a. gros | <input type="checkbox"/> b. beaucoup | <input type="checkbox"/> c. énormes | <input type="checkbox"/> d. larges |
| D9 | <input type="checkbox"/> a. En revanche | <input type="checkbox"/> b. En outre | <input type="checkbox"/> c. Il est certain | <input type="checkbox"/> d. Il est sûr |
| D10 | <input type="checkbox"/> a. provoquer | <input type="checkbox"/> b. inciter | <input type="checkbox"/> c. guider | <input type="checkbox"/> d. assurer |
| D11 | <input type="checkbox"/> a. article | <input type="checkbox"/> b. institut | <input type="checkbox"/> c. sondage | <input type="checkbox"/> d. questionnaire |
| D12 | <input type="checkbox"/> a. souvent | <input type="checkbox"/> b. certes | <input type="checkbox"/> c. probablement | <input type="checkbox"/> d. peut-être |
| D13 | <input type="checkbox"/> a. – | <input type="checkbox"/> b. y | <input type="checkbox"/> c. le | <input type="checkbox"/> d. en |
| D14 | <input type="checkbox"/> a. remplaçant | <input type="checkbox"/> b. procurant | <input type="checkbox"/> c. échangeant | <input type="checkbox"/> d. changeant |
| D15 | <input type="checkbox"/> a. peu de | <input type="checkbox"/> b. souvent | <input type="checkbox"/> c. rarement | <input type="checkbox"/> d. peu de fois |
| D16 | <input type="checkbox"/> a. duquel | <input type="checkbox"/> b. ce dont | <input type="checkbox"/> c. de quoi | <input type="checkbox"/> d. sur lequel |
| D17 | <input type="checkbox"/> a. se plaignent | <input type="checkbox"/> b. se demandent | <input type="checkbox"/> c. se brusquent | <input type="checkbox"/> d. se trouve |
| D18 | <input type="checkbox"/> a. malheureusement | <input type="checkbox"/> b. se connaît | <input type="checkbox"/> c. préfère | <input type="checkbox"/> d. s'aime |
| D19 | <input type="checkbox"/> a. sur | <input type="checkbox"/> b. très possible | <input type="checkbox"/> c. certain | <input type="checkbox"/> d. probablement |
| D20 | <input type="checkbox"/> a. qui | <input type="checkbox"/> b. de | <input type="checkbox"/> c. à | <input type="checkbox"/> d. pour |

Teilnehmerdaten (Bitte in Druckbuchstaben)

Name _____

Firma _____

Telefon _____

Zielsprache

Deutsch Español
 English Italiano
 Français

Kreuzen Sie Ihre Lösungen so an:

a b d

Bitte schicken Sie den ausgefüllten Bogen an Ihr Sprachzentrum zurück unter folgender Faxnummer:

Frankfurt	(069) 75 60 73 49	Dresden	(03 51) 4 86 70 78-9	Mannheim	(06 21) 2 08 47
Aachen	(02 41) 94 37 66-9	Düsseldorf	(02 11) 32 44 84	Saarbrücken	(06 81) 37 60 60
Augsburg	(08 21) 3 43 28-70	Duisburg	(02 03) 28 53 48-8	Stuttgart	(07 11) 2 36 11 54
Berlin	(030) 24 72 12-75	Essen	(02 01) 23 66 55	Wiesbaden	(06 11) 3 41 27-15
Bochum	(02 34) 91 22 21-20	Heilbronn	(0 71 31) 2 03 97-15	Würzburg	(09 31) 30 46 92-6
Bonn	(02 28) 96 21 82-9	Karlsruhe	(07 21) 20 32 90-1	Wuppertal	(02 02) 4 96 78-15
Braunschweig	(05 31) 47 38 09-1	Kassel	(05 61) 71 32 25	Frankreich	
Bremen	(04 21) 34 26 87	Leipzig	(03 41) 21 17 94-6	Lyon	00 33 4 783 779 99
Darmstadt	(0 61 51) 17 74 88-19	Mainz	(0 61 31) 61 46 83		

Anschrift der Sprachzentren siehe Rückseite

Teil A/Strukturen	Teil B/Sprachregister	Teil C/Idiomatik	Teil D/Textverstehen
A 1. a b c d	B 1. a b c d	C 1. a b c d	D 1. a b c d
A 2. a b c d	B 2. a b c d	C 2. a b c d	D 2. a b c d
A 3. a b c d	B 3. a b c d	C 3. a b c d	D 3. a b c d
A 4. a b c d	B 4. a b c d	C 4. a b c d	D 4. a b c d
A 5. a b c d	B 5. a b c d	C 5. a b c d	D 5. a b c d
A 6. a b c d	B 6. a b c d	C 6. a b c d	D 6. a b c d
A 7. a b c d	B 7. a b c d	C 7. a b c d	D 7. a b c d
A 8. a b c d	B 8. a b c d	C 8. a b c d	D 8. a b c d
A 9. a b c d	B 9. a b c d	C 9. a b c d	D 9. a b c d
A 10. a b c d	B 10. a b c d	C 10. a b c d	D 10. a b c d
			D 11. a b c d
			D 12. a b c d
			D 13. a b c d
			D 14. a b c d
			D 15. a b c d
			D 16. a b c d
			D 17. a b c d
			D 18. a b c d
			D 19. a b c d
			D 20. a b c d

Bitte hier freilassen

Teil A	Teil B	Teil C	Teil D	Summe	Stufe
--------	--------	--------	--------	-------	-------

Diese Selbsteinschätzung ist eine wichtige Ergänzung zu Ihrer schriftlichen Einstufung.

Bitte lesen Sie die folgenden Stufenbeschreibungen aufmerksam durch. Jede Beschreibung schließt die Beherrschung aller vorhergehenden ein. Kennzeichnen Sie dann mit einem Kreuz auf der rechten Seite, wo Sie Ihre gegenwärtigen Fähigkeiten am ehesten einstufen. **Markieren Sie bitte nur ein Feld.**

GRUNDSTUFE A1	1	<p>Ich besitze keine Vorkenntnisse in der zu erlernenden Sprache.</p> <p>Ich habe die Fremdsprache früher einmal gelernt, sie aber lange nicht benutzt und möchte von vorne anfangen.</p> <p>Ich habe Grundkenntnisse in der zu erlernenden Sprache. Ich kann mich und andere vorstellen, einfache Fragen beantworten sowie einfache Auskünfte geben und einholen.</p>	<input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
GRUNDSTUFE A2	2	<p>Einfache Situationen des Alltags kann ich sprachlich bewältigen. Ich kann über Gegenwärtiges und Vergangenes sprechen.</p> <p>Zusätzlich zu oben Genanntem kann ich auch über zukünftige Pläne Auskunft geben und Ratschläge erteilen. Einer Unterhaltung von Muttersprachlern kann ich aber noch nicht folgen.</p> <p>Ich könnte problemlos im Land meiner Zielsprache einfache Gespräche führen: zum Beispiel mein Zuhause beschreiben, über meinen Beruf sprechen, einfache Telefonate führen sowie auch einfache Formulare ausfüllen.</p>	<input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
MITTELSTUFE B1/B2	3	<p>Ich habe gute Kenntnisse der "allgemeinen" (wie in 2c beschrieben), aber geringe Kenntnisse der berufsbezogenen Sprache.</p> <p>Ich verfüge über gute Konversationsfähigkeiten auf allgemeinem Gebiet (ich kann mich zum Beispiel informieren und Auskunft erteilen) und angemessene Konversationsfähigkeit auf beruflichem Gebiet (ich kann zum Beispiel meinen Beruf und meinen Arbeitsplatz beschreiben). Einem Gespräch zwischen zwei Muttersprachlern kann ich ansatzweise folgen.</p> <p>Zusätzlich zu Vorstehendem verfüge ich über eine gute Konversationsfähigkeit sowohl auf allgemeinem als auch beruflichem Gebiet. Muttersprachliche Gespräche verstehe ich, wenn die Geschwindigkeit nicht allzu hoch und ein Akzent nicht allzu stark ist.</p>	<input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
OBERSTUFE C1	4	<p>Ich fühle mich in fast allen Situationen sicher und habe nur dann Schwierigkeiten, wenn Themen in Verästelungen verfolgt werden.</p> <p>Ich kann zusätzlich zu oben Genanntem auch komplexere Themen am Telefon abhandeln. Aus Nachrichtensendungen kann ich detaillierte Informationen entnehmen.</p> <p>Ich kann fast mühelos an jeder beliebigen Unterhaltung in der Fremdsprache teilnehmen und muss nur noch gelegentlich ein Wörterbuch benutzen.</p>	<input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
SPEZIAL C2	5	<p>Ich verstehe alle Unterhaltungen, Diskussionen und Verhandlungen, die in der Fremdsprache geführt werden. Mit meinem breitgefächerten Vokabular kann ich mich differenziert ausdrücken. Mir fehlt nur noch der letzte Schliff!</p>	<input type="checkbox"/>

Bitte füllen Sie diesen Fragebogen so ausführlich wie möglich aus.

Name:

Vorname:

Abteilung:

Angaben zum Arbeitsbereich

In welchem Arbeitsbereich sind Sie tätig?
(z.B. Einkauf, Verkauf, Controlling, Marketing, etc.)
Welche Tätigkeit führen Sie aus?

- Sekretariatstätigkeit..... Expertentätigkeit..... Sachbearbeitungstätigkeit.....
 Leitungsfunktion..... sonstige.....

Arbeiten Sie überwiegend

- im Team? eigenständig?

Angaben zum Fremdsprachenbedarf am Arbeitsplatz

In welchen Situationen benötigen Sie momentan und in Zukunft Ihre Fremdsprachenkenntnisse? (z.B. Telefonate mit ausländischen Kunden, Korrespondenz mit ausländischen Partnern etc.)

I.

II.

III.

Wie häufig benötigen Sie zur Zeit und in Zukunft Ihre Fremdsprachenkenntnisse?

- mindestens einmal im Monat mindestens einmal pro Woche fast täglich

Angaben zu Ihren Fremdsprachenkenntnissen Wenn Sie bereits über Vorkenntnisse in der Fremdsprache verfügen:
Wo und wie lange haben Sie die Sprache gelernt?

- Schule: Jahr(e)
 Universität: Jahr(e)
 Kurse: Jahr(e)

**Wenn Sie sich bereits in einem Land aufgehalten haben, in dem die Fremdsprache gesprochen wird:
Wo und wie lange?**

Land: Dauer:

Land: Dauer:

Frankfurt (Hauptverwaltung)

Leipziger Straße 51
60487 Frankfurt/Main
Telefon: (069) 75 60 73-90
Telefax: (069) 75 60 73-49
kern.frankfurt@e-kern.com

Aachen

Kapuzinergraben 18-22
52062 Aachen
Telefon: (02 41) 94 37 66-0
Telefax: (02 41) 94 37 66-9
kern.aachen@e-kern.com

Augsburg

Ludwigstraße 24
86152 Augsburg
Telefon: (08 21) 3 43 28-60
Telefax: (08 21) 3 43 28-70
kern.augsburg@e-kern.com

Berlin

Panoramastraße 1
10178 Berlin
Telefon: (030) 24 72 12-50
Telefax: (030) 24 72 12-75
kern.berlin@e-kern.com

Bochum

Kortumstraße 45
44787 Bochum
Telefon: (02 34) 91 22 21-0
Telefax: (02 34) 91 22 21-20
kern.bochum@e-kern.com

Bonn

Bertha-von-Suttner-Platz 23
53111 Bonn
Telefon: (02 28) 96 21 82-0
Telefax: (02 28) 96 21 82-9
kern.bonn@e-kern.com

Braunschweig

Münzstraße 9
38100 Braunschweig
Telefon: (05 31) 47 38 09-0
Telefax: (05 31) 47 38 09-1
kern.braunschweig@e-kern.com

Bremen

Hollerallee 67
28209 Bremen
Telefon: (04 21) 3 44 01 30
Telefax: (04 21) 34 26 87
kern.bremen@e-kern.com

Darmstadt

Wilhelminenstraße 11
64283 Darmstadt
Telefon: (0 61 51) 17 74 88-0
Telefax: (0 61 51) 17 74 88-19
kern.darmstadt@e-kern.com

Dresden

Schloßstraße 3/5
01067 Dresden
Telefon: (03 51) 4 86 70 78-0
Telefax: (03 51) 4 86 70 78-9
kern.dresden@e-kern.com

Düsseldorf

Heinrich-Heine-Allee 21
40213 Düsseldorf
Telefon: (02 11) 32 40 93
Telefax: (02 11) 32 44 84
kern.duesseldorf@e-kern.com

Duisburg

Friedrich-Wilhelm-Str. 3
47051 Duisburg
Telefon: (02 03) 28 53 48-0
Telefax: (02 03) 28 53 48-8
kern.duisburg@e-kern.com

Essen

Kettwiger Straße 3
45127 Essen
Telefon: (02 01) 2 43 36 66
Telefax: (02 01) 23 66 55
kern.essen@e-kern.com

Heilbronn

Klarastraße 10
74072 Heilbronn
Telefon: (0 71 31) 2 03 97-0
Telefax: (0 71 31) 2 03 97-15
kern.heilbronn@e-kern.com

Karlsruhe

Kaiserstraße 84
76133 Karlsruhe
Telefon: (07 21) 20 32 90-0
Telefax: (07 21) 20 32 90-1
kern.karlsruhe@e-kern.com

Kassel

Rudolf-Schwander-Straße 11
34117 Kassel
Telefon: (05 61) 71 28 20
Telefax: (05 61) 71 32 25
kern.kassel@e-kern.com

Leipzig

Salomonstraße 20
04103 Leipzig
Telefon: (03 41) 21 17 94-5
Telefax: (03 41) 21 17 94-6
kern.leipzig@e-kern.com

Mainz

Kaiserstraße 43-45
55116 Mainz
Telefon: (0 61 31) 96 02 30
Telefax: (0 61 31) 61 46 83
kern.mainz@e-kern.com

Mannheim

Q7, 16 (Ring)
68161 Mannheim
Telefon: (06 21) 2 19 99
Telefax: (06 21) 2 08 47
kern.mannheim@e-kern.com

Saarbrücken

Karcherstraße 7
66111 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 99 30 80
Telefax: (06 81) 37 60 60
kern.saarbruecken@e-kern.com

Stuttgart

Olgastraße 53
70182 Stuttgart
Telefon: (07 11) 23 50 66
Telefax: (07 11) 2 36 11 54
kern.stuttgart@e-kern.com

Wiesbaden

Friedrichstraße 51
65185 Wiesbaden
Telefon: (06 11) 3 41 27-0
Telefax: (06 11) 3 41 27-15
kern.wiesbaden@e-kern.com

Würzburg

Domstraße 7
97070 Würzburg
Telefon: (09 31) 30 46 92-0
Telefax: (09 31) 30 46 92-6
kern.wuerzburg@e-kern.com

Wuppertal

Kirchstraße 3
42103 Wuppertal
Telefon: (02 02) 4 96 78-0
Telefax: (02 02) 4 96 78-15
kern.wuppertal@e-kern.com

Frankreich

Lyon (KERN Sarl)

54, rue de la République
69002 Lyon, Frankreich
Telefon: 00 33 4 783 783 73
Telefax: 00 33 4 783 779 99
kern.lyon@e-kern.com

