



孔子学院总部/国家汉办  
Confucius Institute Headquarters(Hanban)

# 商务汉语考试

## BCT (B) 样卷

### 注 意

一、BCT (B) 分三部分：

1. 听力（50 题，约 35 分钟）
2. 阅读（40 题，60 分钟）
3. 写作（2 题，40 分钟）

二、听力结束后，有 5 分钟填写答题卡。

三、全部考试约 145 分钟（含考生填写个人信息时间 5 分钟）。

# 一、听 力

## 第一部分

### 第 1-20 题

1. **A** 咖啡馆  
**B** 图书馆  
**C** 火车站  
**D** 电影院
2. **A** 秘书  
**B** 医生  
**C** 服务员  
**D** 售货员
3. **A** 6月份  
**B** 7月份  
**C** 8月份  
**D** 9月份
4. **A** 休假了  
**B** 离职了  
**C** 去上海了  
**D** 到香港了
5. **A** 总部派来的  
**B** 大学没毕业  
**C** 年纪比较大  
**D** 没去过美国
6. **A** 桥上  
**B** 门口  
**C** 停车场  
**D** 小区里
7. **A** 宣传做得好  
**B** 包装很漂亮  
**C** 服务态度好  
**D** 味道很不错
8. **A** 他们在吃饭  
**B** 小王迟到了  
**C** 他们忘了带钱  
**D** 会议记录做完了
9. **A** 起晚了  
**B** 车坏了  
**C** 堵车了  
**D** 行李太多
10. **A** 楼梯左边  
**B** 电梯旁边  
**C** 洗手间旁边  
**D** 休息室对面

11. **A** 加班  
**B** 去逛街  
**C** 打扫房间  
**D** 一起做饭
12. **A** 短裤  
**B** 衬衫  
**C** 裙子  
**D** 外套
13. **A** 打印合同  
**B** 复印资料  
**C** 做推广方案  
**D** 拿市场报告
14. **A** 不要收邮件  
**B** 装个杀毒软件  
**C** 少装一些聊天软件  
**D** 删除一些游戏软件
15. **A** 宴会邀请  
**B** 聚会安排  
**C** 新员工入职  
**D** 去海南旅游
16. **A** 希望加薪  
**B** 想要升职  
**C** 去销售部任职  
**D** 调去外地工作
17. **A** 谈判  
**B** 告别  
**C** 讨论  
**D** 参观
18. **A** 找工作  
**B** 办贷款  
**C** 办签证  
**D** 做报表
19. **A** 老杨  
**B** 小丽  
**C** 小夏  
**D** 老周
20. **A** 黄金价格上涨  
**B** 失业现象严重  
**C** 经济状况不错  
**D** 北方遭遇严寒

## 第二部分

### 第 21-35 题

21. **A** 给妻子寄钱  
**B** 替公司汇款  
**C** 开银行账户  
**D** 买票坐火车
22. **A** 很高兴  
**B** 很放松  
**C** 有些紧张  
**D** 有点儿难过
23. **A** 刷卡  
**B** 付现金  
**C** 用消费券  
**D** 让朋友帮他付
24. **A** 信任别人  
**B** 欢迎新员工  
**C** 等公司的电话  
**D** 找王经理报到
25. **A** 中午用餐  
**B** 环境好一些  
**C** 可以坐20人  
**D** 没有最低消费
26. **A** 家里有事  
**B** 觉得累了  
**C** 晚上要出差  
**D** 不喜欢晚宴
27. **A** 需要买两台  
**B** 要买进口的  
**C** 总价低于4万元  
**D** 对品牌没有限制
28. **A** 吃惊  
**B** 害怕  
**C** 担心  
**D** 生气
29. **A** 还没上市  
**B** 管理先进  
**C** 人员充足  
**D** 技术最好
30. **A** 批评员工  
**B** 夸奖对方  
**C** 汇报工作  
**D** 跟上司请假

31. **A** 50 元  
**B** 70元  
**C** 90元  
**D** 110元
32. **A** 旅游  
**B** 摄影  
**C** 游泳  
**D** 唱歌
33. **A** 已经按时完成了  
**B** 提前10天完成了  
**C** 手续已经办完了  
**D** 还需要一个星期
34. **A** 他们拒绝赔偿  
**B** 需要聘请律师  
**C** 质量检查很麻烦  
**D** 产品有质量问题
35. **A** 男的要给女的发传真  
**B** 女的不打算买传真机  
**C** 男的介绍了一种传真机  
**D** 女的很关心传真机的价格

## 第三部分

### 第 36-50 题

36. **A** 遇到了暴雨  
**B** 出现机械故障  
**C** 拉萨航空管制  
**D** 北京机场关闭
37. **A** 10点半  
**B** 12点整  
**C** 12点半  
**D** 14点整
38. **A** 22号  
**B** 29号  
**C** 32号  
**D** 39号
39. **A** 烟  
**B** 柜子  
**C** 打火机  
**D** 烟和打火机

40. **A** 觉得打火机没赚钱  
**B** 进货的成本非常高  
**C** 老王的要求太高了  
**D** 老王说话没有礼貌
41. **A** 要学会讨价还价  
**B** 送的东西不值钱  
**C** 做事有很多方法  
**D** 不能贪图小便宜
42. **A** 公司年会  
**B** 开业典礼  
**C** 产品发布会  
**D** 市场研讨会
43. **A** 500多万美元  
**B** 900多万美元  
**C** 3000多万美元  
**D** 5000多万美元
44. **A** 员工努力工作  
**B** 合作伙伴的支持  
**C** 利好政策的出台  
**D** 市场竞争越来越激烈
45. **A** 河北  
**B** 广州  
**C** 天津  
**D** 北京
46. **A** 文化水平不高  
**B** 是外国留学生  
**C** 常忘记字怎么写  
**D** 教育水平比较低
47. **A** 多使用电脑打字  
**B** 做自己喜欢的事  
**C** 多学习中国文化  
**D** 经常动手写汉字
48. **A** 员工的学历  
**B** 相处的方式  
**C** 辞退员工的理由  
**D** 首份工作持续时间
49. **A** 选错了行业  
**B** 工资待遇低  
**C** 工作强度太大  
**D** 没有发展机会
50. **A** 30%  
**B** 40%  
**C** 50%  
**D** 60%

## 二、阅 读

### 第一部分

第 51-70 题

51-53.

<< 返回 | 回复 | 回复全部 | 转发 | 删除 | 举报 | 标记为 | 移动到 | 更多 >

万达国际有限公司资质文件, 请查收--王平

发件人: ping wang <wangping760323@gmail.com>  
收件人: lihong790626 <lihong790626@163.com>  
时 间: 2014年02月22日 16:48 (星期六)  
附 件: 1个(附件) 万达国际有限公司资质.docx | 查看附件

李经理:

您好!

我是万达国际有限公司的销售经理王平, 刚才给您打过电话。根据您的要求, 现将我公司的相关资质文件发给您(详见附件)。

万达是北京一家AAA级物流公司, 能够承接发往世界50多个国家的大型设备及集装箱运输。我们的优势航线是德国和美国, 已经为国内外100多家客户提供过安全可靠的物流服务。如果贵公司有任何需要, 请随时与我们联系, 万达一定会竭诚为您服务。

顺颂!

商祺!

——  
王平  
万达国际有限公司  
地址: 中国·北京市东城区东中街58号惠美大厦C座802室  
Add: C-802, Huimei Building, No. 58, Dongzhong Street, Dongcheng District, Beijing, China  
Tel: +86-10-6674 3981, 6674 5458 Fax: +86-10-6784 3626

51. 王平写这封邮件是为了:

- |         |          |
|---------|----------|
| A 寻求合作  | B 加强沟通   |
| C 做市场分析 | D 通知会议时间 |

52. 王平在什么公司工作?

- |        |         |
|--------|---------|
| A 广告公司 | B 物流公司  |
| C 航空公司 | D 集装箱公司 |

53. 根据这封邮件, 可以知道:

- |                |                  |
|----------------|------------------|
| A 万达在德国和美国有分公司 | B 王平想邀请李经理一起吃饭   |
| C 万达拥有十几年的发展历史 | D 王平给李经理发了公司相关文件 |

54-56.

首页 全部分类 ▾ 店铺评分 宝贝详情



正品佳能MX528 无线 打印机 复印 扫描 传真机 一体机 24省 包邮 套餐送电话机 送神秘礼品

价格 ¥938.00-1118.00

促销 ¥**918.00-1098.00**

配送 江西南昌 至 北京 ▾ 东城区 ▾ 123时效 快递 ¥0.00 付款后预计10月13日送达

月销量 352件 评价 ★★★★★ 4.7分 累计1267条

套餐类型 官方标配 套餐一 套餐二 套餐三 套餐四 套餐五

数量 1 库存326件

立即购买 加入购物车

54. 这个网页的主要内容是:

- A 售后服务
- B 店铺推广
- C 用户调查
- D 介绍商品

55. 通过这个网页, 可以选购:

- A 药品
- B 书籍
- C 服装百货
- D 办公用品

56. 根据这个网页, 下列哪项说法不正确?

- A 一共有 6 种套餐类型
- B 商品处于降价促销阶段
- C 快没货了, 应该尽快购买
- D 若现在付钱, 10 月 13 号能收到货

57-59.



57. 这条短信的主要内容是什么?

- A 职位介绍
- B 业务联系
- C 节日问候
- D 面试通知

58. 根据这条短信, 应聘者申请的职位是:

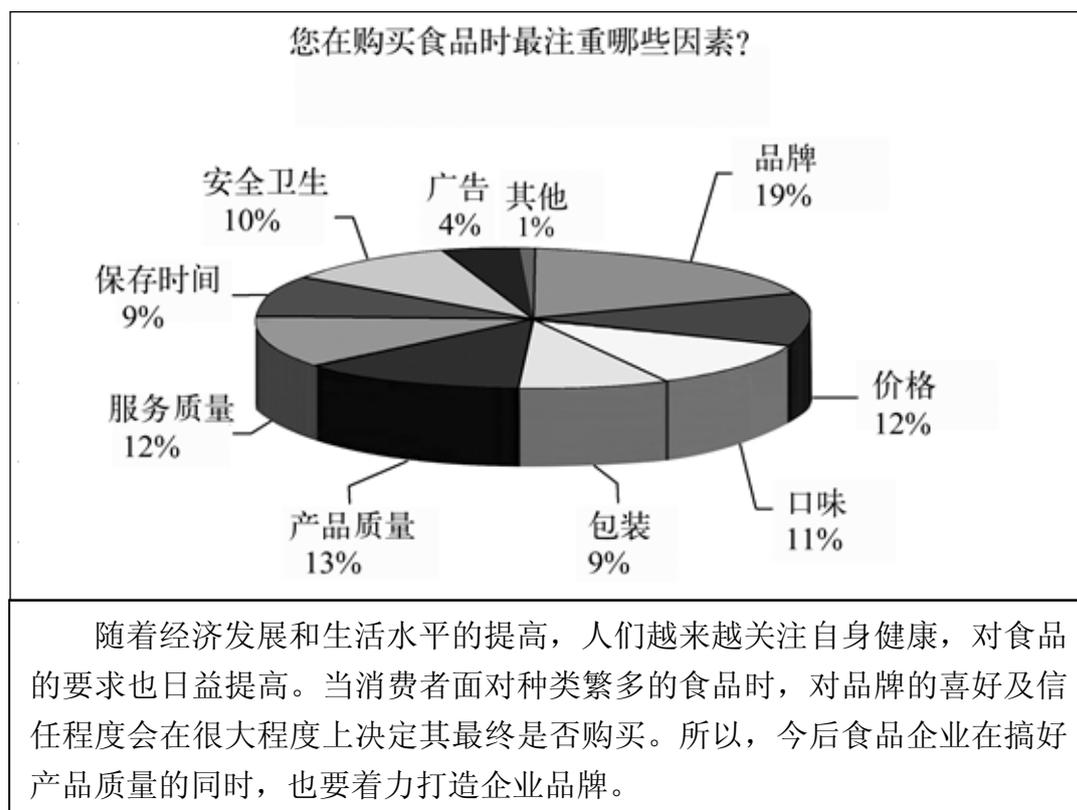
- A 市场部经理
- B 销售部经理
- C 市场部专员
- D 人事部专员

59. 根据这条短信, 可以知道:

- A 应聘者只有一位
- B 有问题可以找王女士
- C 面试时间是6月23日下午
- D 面试只需带身份证和学历证复印件



63-66.



63. 根据调查结果，可以知道：

- A 价格和服务质量因素并列第三
- B 共有 9 项因素影响人们对食品的选择
- C 选择口味的人群比例和选择服务质量的相同
- D 关注广告的人群是关注产品质量人群的一半儿

64. 人们为什么对食品的要求越来越高？

- A 食品容易变质
- B 食品种类太多
- C 人们的健康状况下降了
- D 人们的生活水平提高了

65. 在很大程度上最终决定消费者购买食品的因素是：

- A 产品质量
- B 企业品牌
- C 服务水平
- D 安全条件

66. 未来食品企业要想取得好的发展，主要靠：

- A 质量和广告
- B 质量和品牌
- C 品牌和价格
- D 广告和口味

英国国家统计局 2013 年数据显示，英国有 56.2 万人受雇于房地产公司，这是 1978 年以来的最高纪录。可以说，英国人现在最喜欢的职业是房地产中介。最让人称奇的一点是，在世界各地，房地产中介几乎没有受到互联网冲击。过去几年，互联网深刻地改变了很多传统商业。比如人们不再热衷去实体店购买商品，而是选择网上购物；且商品价格大幅下降，让传统商家苦不堪言。虽然有很多互联网公司为用户提供免费房源，但传统房地产中介没有减少，而且佣金不断上升。

对互联网公司而言，房地产中介的门槛很高。因为这个行业里的很多工作技能和信息无法实现标准化，因此不能在网页上呈现给用户。比如那些本地化和私人化的信息：房屋历史、邻居是什么人、社区环境等。

此外，房屋买卖过程涉及很多领域，比如合同、税务、贷款和估值等。很多人对这些领域不熟悉，买卖时就需要专业人士帮忙。而且对绝大部分人来说，房产买卖是个大交易，他们不愿意承担风险，需要房地产中介来降低风险。

房地产中介在现场的推销也非常重要。买卖房屋必须去现场考察，很多人买房都是在房地产中介的大力推销下做出的决定。

不过，房地产中介虽然没被互联网公司取代，却也发生了很大变化。比如越来越多的房地产信息被放到网络上，房地产信息越来越透明。

67. 这篇文章意在说明：

- |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| <b>A</b> 房地产买卖非常麻烦    | <b>B</b> 房地产中介非常重要    |
| <b>C</b> 房地产中介受互联网影响小 | <b>D</b> 英国人非常喜欢房地产中介 |

68. 第二段中画线的“门槛”指的是：

- |                |                |
|----------------|----------------|
| <b>A</b> 门框    | <b>B</b> 窍门    |
| <b>C</b> 标准或条件 | <b>D</b> 技能和知识 |

69. 房地产中介受互联网影响小的原因有很多，下列哪项**不是**？

- |                       |                        |
|-----------------------|------------------------|
| <b>A</b> 房地产中介是个热门职业  | <b>B</b> 房地产中介现场推销很重要  |
| <b>C</b> 办理买卖手续需要中介帮忙 | <b>D</b> 很多信息互联网公司无法提供 |

70. 根据上文，可以推断出：

- |                         |                         |
|-------------------------|-------------------------|
| <b>A</b> 目前房屋买卖不存在风险    | <b>B</b> 很多房地产中介将会面临失业  |
| <b>C</b> 房地产中介信息公开度越来越高 | <b>D</b> 未来人们更愿意在网上交易房屋 |

## 第二部分

### 第 71-80 题

#### 71-75.

企业生产产品以后，如何定价是门学问。比如某企业生产的产品，不仅要卖给当地顾客，71。可是把产品从工厂运到外地需要运费，运费又因为远近会有所不同。那么，卖到不同地区的同一种产品，企业应该制定不同的价格，还是应该统一定价呢？72。下面给大家介绍一个案例，他们因为统一定价而取得了巨大成功。

20 世纪初，日本人流行穿布袜子，石桥就是专门生产、销售布袜子的商人。当时，73，石桥生产的袜子有 100 多种，价格也是一式一价，买卖起来很不方便。石桥一直想解决这个问题。一天他坐电车时，突然发现无论远近，车费都是 0.05 日元。他想，74，问题不就解决了吗？而且销路肯定会很好。但是当他采用这个方法时，同行们都嘲笑他。因为他们觉得，如果价格一样了，顾客一定会买大号袜子，小号就会滞销，石桥肯定会赔钱。可是石桥十分自信，75。后来的事实证明，他的统一定价方便了买卖双方，受到顾客一致欢迎，袜子的销路也越来越好。

- A 仍然坚持统一定价
- B 也要卖给外地顾客
- C 如果袜子也统一定价
- D 不可能带来巨大利润
- E 这就涉及到定价策略问题
- F 因为大小、布料和颜色都不相同
- G 销售布袜子的商店大部分都倒闭了

76-80.

为了刺激消费，商家常常在过节的时候搞很多活动，想让消费者一看到这些活动就失去理性，然后掏钱买东西。以前一般是商场、超市在节日期间推出活动吸引消费者，76，影响力不大。随着电子商务的发展，电商们不仅利用传统节日刺激消费，还开始创造节日。比如 2009 年淘宝网把 11 月 11 日命名为“光棍节”，并在这一天推出大量的促销活动，77。之后每年的 11 月 11 日，消费者都积极参与“双 11”促销活动，商品成交额一年比一年高。2013 年的“双 11”，成交额是 350 亿元人民币，78。“双 11”可以说是淘宝网打造的网购狂欢节，他们把销售活动做到了极致。仔细观察会发现，“双 11”的销售模式在不断变化。2009 年的“双 11”，只是用超低价打折销售的方式吸引顾客。但是消费者慢慢开始理性，79。2013 年，一些商家组织了很多有趣、有价值的活动，比如“双 11”女装类销售冠军“茵曼”，推出了放鸽子游戏和编麻花辫的比赛。80，也很好地宣传了品牌。

- A 受到消费者欢迎
- B 如何保证消费者的购物体验
- C 节日消费模式还会持续下去
- D 但是因为地域、时间的限制
- E 不再对低价商品感兴趣
- F 这些活动不仅吸引了很多顾客参与
- G 大大超过了 2012 年的 191 亿元人民币

## 第三部分

### 第 81-90 题

81-85.

你的老板要去北京出差，请你预订一家宾馆。请带着下面问题查看宾馆说明。

例如：哪一家酒店开业时间最早？ 最恰当的答案是 D。

81. 哪一家宾馆设备最新？

82. 哪一家宾馆可以游泳？

83. 哪一家宾馆去机场更方便？

84. 哪一家宾馆可以免费上网？

85. 哪一家宾馆提供 24 小时的客房服务和送餐服务？

<p><b>A</b>                   <b>雅秀酒店</b></p> <p>2003 年开业，地处金融商务区。距天安门广场、西单商业中心 20 分钟车程，可俯瞰首都长安街壮观景致。有多种客房可选，拥有 25 米长的室内温水游泳池，并提供顶级 SPA 水疗和全套康体设施。拥有餐厅、酒吧、会议厅等多功能设施，为商务人士提供各种便利。</p>	<p><b>B</b>                   <b>和平里宾馆</b></p> <p>2005 年开业，是一家涉外宾馆。共 183 个客房，每个房间都可以免费上网。宾馆有 4 个会议室，最大的会议室 2700 平方米，有 150 个座位。此外，宾馆配套餐厅——海福湾大酒楼可以容纳 280 人同时就餐，为公司、单位召开会议提供了便利条件。</p>
<p><b>C</b>                   <b>天泰宾馆</b></p> <p>2010 年开业，拥有 239 间装修豪华的客房和套房。每个房间都能欣赏市区美景，并有卫星电视、24 小时客房服务和送餐服务。拥有占地 3000 平方米的会议活动空间，内设 16 个多元化的会议室，是举行商务活动、各类会议和社交宴会的理想场所。</p>	<p><b>D</b>                   <b>方大饭店</b></p> <p>1999 年开业，商务型酒店，拥有 324 间客房。位于西客站南广场东侧，西邻三环路，北临西长安街，中央电视台、国家科技部等国家机关分布周围，距天安门及前门商业中心只有 10 分钟车程，地理位置优越。此外，您可在饭店北门乘坐首都机场大巴，出行便捷。</p>

## 86-90.

请确定哪个句子和哪段文字有关系。

例如：有午休习惯的人，中午不要给他打电话。 最恰当的答案是 A。

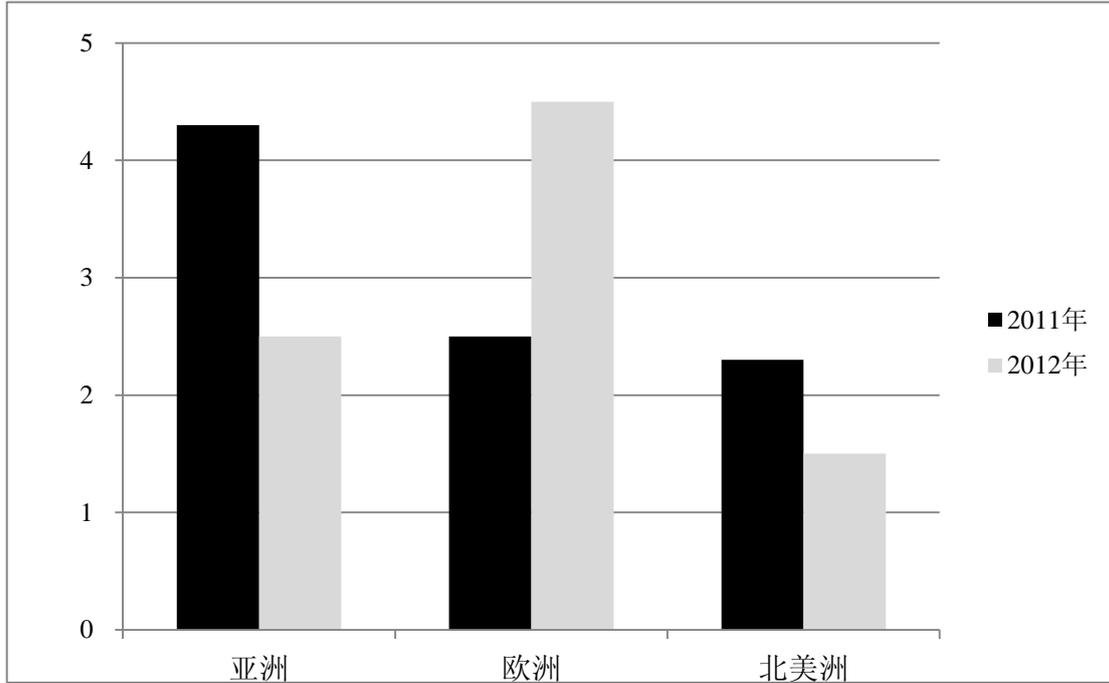
- 86. 打电话时要保持微笑。
- 87. 给别人打电话的时间要合适。
- 88. 给客户打电话之前要有所准备。
- 89. 如果对方打电话找其他人，应该转给别人接听，或为对方留言。
- 90. 通话时，为了表示对对方的尊重，不能吃东西、喝水或与别人交谈。

<p><b>A</b></p> <p>打商务电话应尽量避免在上午 7 点以前或晚上 10 点以后，也最好不要在晚饭时间打电话。如果对方有午休习惯，中午不要打扰他。电话交谈的时间不宜过长，一般 3-5 分钟最佳。</p>	<p><b>B</b></p> <p>打商务电话前，要核实对方公司或单位的名称、电话号码以及接话人姓名。为了保证通话顺利，应提前写出交谈要点，并准备好纸、笔以及必要的资料 and 文件。要根据对方情况决定通话时长。</p>
<p><b>C</b></p> <p>打商务电话要用“您好”开头，多说“请”字，以“谢谢”收尾。通话态度要亲和，声音大小要适中，始终保持微笑。严禁通话时吃东西、喝水或与第三者交谈。商务电话要在铃响三遍前接听，否则就要道歉：“对不起，让您久等了。”</p>	<p><b>D</b></p> <p>一般接听商务电话时，要先做自我介绍，然后礼貌地询问对方身份。如果对方找的人在你身旁，要跟对方说：“请稍等”，然后用手掩住话筒，将电话转给他人接听。如果对方找的人不在，应主动询问是否需要留言。</p>

### 三、写 作

#### 第 91-92 题

91. 某公司 2011 年和 2012 年在不同地区的电脑销售量（单位：百万美元）如下图所示：



根据上图，请写一篇短文：

对该公司 2011 年和 2012 年的电脑销售情况做简要对比，并根据销售情况提出销售建议。

要求：不少于 80 字。

92. 如果你是客服经理，有客户写投诉信给公司总经理，反映售后服务差。投诉信如下：

总经理先生/女士：

您好！

因为对贵公司的产品质量和良好信誉充满信心，我一直选用贵公司产品。

今年 9 月 15 日，我在北京万洋商厦购买了一台俊秀款笔记本电脑。4 天后，电脑出现闪屏现象。9 月 20 日，我来到贵公司在北京市朝阳区的维修点，根据售后 7 天无条件退换条例，我希望换一台电脑。可是维修点服务人员拒绝为我更换电脑，表示只能维修，而且态度十分恶劣。

我对贵公司维修服务人员的这种服务态度和办事方法很不满意，希望贵公司能够重视售后服务工作，在 10 月底前将处理结果反馈给我。

祝工作顺利！

蒋华

电话：16840784078

Email：16840784078@163.com

作为客服经理，请你写一封信回复该客户，内容包括：

- ① 简要概括其投诉的内容；
- ② 说明公司的态度；
- ③ 提出解决的办法。

要求：不少于 150 字。

## BCT (B) 样卷答案

### 一、听力

#### 第一部分

- |       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1. C  | 2. A  | 3. B  | 4. C  | 5. A  |
| 6. B  | 7. A  | 8. B  | 9. C  | 10. A |
| 11. B | 12. D | 13. A | 14. D | 15. C |
| 16. C | 17. B | 18. A | 19. C | 20. D |

#### 第二部分

- |       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 21. B | 22. C | 23. A | 24. D | 25. B |
| 26. B | 27. D | 28. D | 29. B | 30. A |
| 31. D | 32. A | 33. D | 34. A | 35. C |

#### 第三部分

- |       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 36. B | 37. C | 38. B | 39. D | 40. A |
| 41. C | 42. A | 43. D | 44. D | 45. D |
| 46. C | 47. D | 48. D | 49. C | 50. B |

### 二、阅读

#### 第一部分

- |       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 51. A | 52. B | 53. D | 54. D | 55. D |
| 56. C | 57. D | 58. A | 59. B | 60. A |
| 61. B | 62. C | 63. A | 64. D | 65. B |
| 66. B | 67. C | 68. C | 69. A | 70. C |

第二部分

- |       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 71. B | 72. E | 73. F | 74. C | 75. A |
| 76. D | 77. A | 78. G | 79. E | 80. F |

第三部分

- |       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 81. C | 82. A | 83. D | 84. B | 85. C |
| 86. C | 87. A | 88. B | 89. D | 90. C |

三、写作

(略)