

## 국어 듣기말하기 2. 설명하기

아이디:

이름:

※ 이번에는 신제품 출시에 대한 회의의 일부를 들려드립니다. 잘 듣고 1번과 2번 물음에 답하세요.



**팀장(남자, 성인):** 자, 드디어 내일은 우리가 공들여 준비한 새 휴대폰 ‘뉴스타S’가 출시되는 날입니다.

(직원들) 와! (환호)

**팀장(남자, 성인):** 내일은 새 휴대폰 출시 때문에 홍보와 이벤트 활동이 많아 무척 바쁜 하루가 될 것 같은데요, 내일 일정에 대해 안내할 테니 잘 확인해 주세요. 우선 오전 9시부터 각 대리점에서 ‘뉴스타S’ 판매가 시작됩니다. 9시부터 11시까지는 각자 대리점에서 신제품 홍보와 판매를 돕고 고객 반응을 살펴 주세요. 그리고 11시에 각 대리점 상황을 작성해서 회사 홍보부로 중간 보고를 해 주시고요. 이후 1시부터 진행할 예정인 신제품 출시 기념 이벤트 준비를 위해 12시까지 사무실로 모여 주세요. 1시부터 3시까지 이벤트 현장 진행을 돕고, 3시부터 6시까지 조를 이루어 대형 전자 상가를 방문해 신제품에 대한 고객 반응을 확인할 예정입니다. 그러고 나서 신제품에 대한 고객 평가를 정리해서 내일까지 보고서를 제출해 주시면 됩니다. 정말 바쁜 하루가 될 것 같습니다. 혹시 질문 있으세요?

**김 대리(여자, 성인):** 팀장님, 질문 있습니다. (약간 머뭇거리며) 저, 아까 말씀하신 그건 어떻게 하라는 건가요?

**팀장(남자, 성인):** (살짝 당황하며) 예? 김 대리, 다시 질문해 주시겠어요?

1. (물음) 팀장의 안내 사항을 정리한 메모이다. 가장 효과적으로 메모한 것은?

①

내일 신제품 출시일.  
홍보와 행사 지원 등  
많은 업무 수행  
많은 업무 잘 파악할  
것!

②

내일 신제품 출시  
· 대리점: 홍보, 판매  
지원  
· 전자 상가: 고객 평  
가 확인 → 고객 평  
가에 대한 보고서  
· 사무실: 준비 작업  
· 이벤트현장 → 진행  
돕기

③

내일 신제품 출시일  
· 9시~11시 대리점  
(11시 중간 보고)  
· 12시 사무실 집합  
(이벤트 준비)  
· 1시~3시 이벤트 현  
장  
· 3시~6시 전자 상가  
방문  
\*고객 평가 보고서 제  
출

④

내일 신제품 출시일이  
라는데..  
무척 바쁜 하루.  
대리점에도 나가고 이  
벤트도 돕고 전자 상  
가도 방문.  
고객 평가 보고서도  
내야 함.

2. (물음) 김 대리의 질문이 적절하지 않은 이유는?

- ① 담화의 주제와 관련 없는 개인적인 질문을 하였다.
- ② 질문할 때 상대에 대한 예의를 갖추지 않고 말하였다.
- ③ 질문할 때를 잘못 파악하여 상대방의 말을 끊고 질문하였다.
- ④ 자신이 무엇에 대해 알고 싶은지 분명하게 질문하지 않았다.

※ 이번에는 ‘동물 출입국 절차’에 대한 설명 들려 드립니다. 잘 듣고 3번 물음에 답하세요.



(남자, 성인)

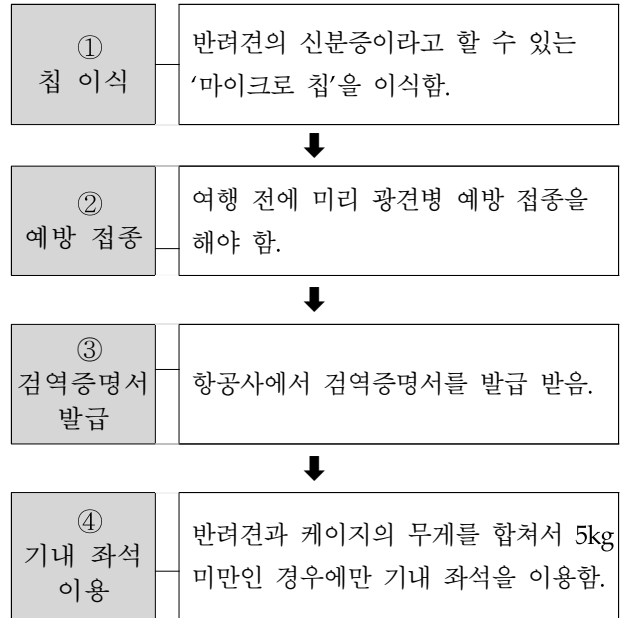
오랜 기간 해외여행을 떠나야 할 때, 반려견을 혼자 두는 것 때문에 걱정되는 분들 많으시죠? 하지만 동물 출입국 절차를 거치면 함께 여행을 떠날 수 있으니 걱정하지 않으셔도 됩니다.

먼저 여행 계획이 잡히면 가까운 동물병원에 가서 반려견의 신분증 칩인 ‘마이크로칩’을 이식하고 광견병 예방 접종을 해야 합니다. 특히 이 칩에는 국가별 번호가 함께 기록되어 어느 나라에서 온 개인지 알 수 있기 때문에 반려견을 잃어버릴 경우에도 다시 찾을 수 있습니다. 단 칩 이식과 예방 접종은 절차를 마치는 데 한 달 정도 걸리므로 미리미리 준비하는 것이 좋습니다.

여행 일정이 확정되면 항공사에 동물을 데려가겠다는 동물 수송 사실을 미리 알리고, 출국 전에 공항사무소에서 검역증명서를 받아야 합니다. 또 반려견과 반려견을 담은 케이지의 무게가 합쳐서 5kg 미만일 경우에는 기내 좌석에 함께 탈 수 있지만, 5kg 이상인 경우는 화물칸에 태워야 합니다.

여행을 계획하고 계신 분이라면 반려견과 함께 떠날 수 있도록 꼭 동물 출입국 절차를 알아 두세요.

3. (물음) 설명에 따라 동물 출입국 절차를 정리하였다. 다음 중 정리한 내용이 잘못된 것은?



※ 이번에는 신제품을 소개하는 발표를 들려 드립니다. 잘 듣고 4번 물음에 답하세요.



**사원(남자, 성인):** 새로운 상품을 소개하기 전에 소비자들이 원하는 물품이 어떤 것인지, 예상 소비자층을 대상으로 시장 조사를 한 자료를 들려 드리겠습니다.

**소비자 1(여자, 성인):** 저는 의자에서 가장 중요한 것이 쿠션감이라고 생각합니다. 너무 딱딱한 의자에 오래 앉아 있으면 불편하죠. 그렇다고 해서 의자가 너무 폭신한 것은 오히려 좋지 않고요. 허리에 주는 지지력이 불규칙적이기 때문에 허리를 구부정하게 만들 수 있다고 하더군요. 또 허리를 원활하게 받쳐 줄 수 없기 때문에 요통을 유발할 수도 있고요. 적당한 쿠션감이 있는 의자를 살 계획입니다.

**소비자 2(남자, 성인):** 저는 목 받침대가 있는 의자를 선호합니다. 침대에서 휴식을 취할 수 있는 상황이 되지 않을 때 유용하게 사용할 수 있기 때문이죠. 목 받침대가 있는 의자는 대체적으로 가격이 비싼 편이지만, 그래도 찾게 되더라고요.

**소비자 3(여자, 성인):** 저는 팔걸이가 있는 의자를 구매하고 싶습니다. 팔걸이는 체중을 분산시켜 주는 역할을 하기 때문에 더 편안하잖아요? 척추에 전달되는 힘을 분산시켜 주기 때문에 척추에도 좋고요. 높이 조절이 가능한 팔걸이가 부착된 의자를 살 계획입니다.

**사원(남자, 성인):** 이상의 시장 조사를 통해 소비자들의 요구 사항을 모두 반영하여 저는 다음과 같은 형태의 의자를 구상해 보았습니다. 이 의자는

(배)

4. (물음) 사원이 마지막에 할 말로 적절한 것은?

- ① 고객이 좋아할 수 있도록 폭신하게 만들었습니다.
- ② 적당한 쿠션감을 넣고, 목 받침대를 장착하여 제작했습니다.
- ③ 적당한 쿠션감과 목 받침대, 조절 가능한 팔걸이가 있습니다.
- ④ 쿠션감이 있고, 팔걸이를 달았지만 가격을 낮추기 위해 목 받침대를 넣지 않았습니다.