

<<体验商务英语综合教程。 3>>

图书基本信息

书名：<<体验商务英语综合教程。  
3>>

13位ISBN编号：9787040174670

10位ISBN编号：7040174677

出版时间：2005-1

出版时间：高等教育出版社

作者：科顿

页数：179

字数：450000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

为了迎接入世挑战,满足高等院校和广大学习者提高商务英语技能的需求,高等教育出版社引进了培生教育集团出版的Market Leader和Power House系列教材,将这两套教材改编为《体验商务英语》系列教材。

该系列教材由《综合教程》、《同步练习》、《听说教程》、《教师用书》以及配套的录音带和录像资料组成。

该系列教材为学习者提供了全新的学习方式,即在体验中学习商务英语,进而提高运用英语进行商务交际的能力。

针对中国人学习商务英语的特点,改编组在原教材的基础上补充了有关商务知识的注释和有中英文注释的词汇表。

《体验商务英语》系列教材具有全球化视野和时代特色,其特点主要表现在以下几个方面:

将国际商务活动的真实内容引入课堂教学,体验真实的商务世界。

在商务英语教学中,缺少真实的商务活动,商务活动与英语教学不能充分融合,这一直是困扰教师的难题。

本系列教材为商务英语教学提供了大量真实、生动的素材,使学生在掌握语言技能的同时,了解现代国际商务的现状,以达到在体验商务中学习语言、提高商务交际能力的目的。

这一特色反映在选材上是丰富多彩的国际商务内容,涉及现代市场经济条件下商务活动的各个方面和时代课题,如全球化、国际营销、技术创新、营销策略、企业文化、市场竞争、经营风险、危机管理、电子商务等等。

角色扮演和案例学习将体验式学习引向深入。

本系列教材的突出特色是任务式、体验式的教学活动设计。

《综合教程》和《听说教程》的每个单元都有角色扮演和案例学习等交际任务。

每个交际任务都以真实的商务交际情景为参照,交际任务目标明确,鼓励学习者在完成交际任务的过程中复用所学语言知识,提高交际能力,将自己的经历和观点融入交际活动之中。

教学设计严谨,为体验式学习打好基础。

《综合教程》的每个单元通过讨论与学习者相关的话题导入教学。

然后是相关商务词汇、听力和阅读、语法和商务技能的学习。

中间穿插形式多样的任务活动。

最后,在充分学习、掌握相关内容和技能的基础上,进行案例学习和商务写作练习。

《听说教程》的单元设计以语言和商务技能为主线,商务词汇、语法的学习与讨论相结合,听力和阅读部分配有角色扮演等交际活动,最后是案例分析或技能运用。

整体编排层层递进,前面的学习为角色扮演、案例学习等实践型交际训练打下了基础。

教学资源丰富,为体验式教学提供有力支持。

《综合教程》和《听说教程》主要供课堂教学使用。

《综合教程》的大部分素材源自《金融时报》等著名财经报刊近年的文章,具有时效性,语言简练、鲜活。

《听说教程》的素材比较多样,有当代电影中的对白节选和小说片断等。

与《综合教程》配套的《同步练习》可供自主学习和测试使用,《教师用书》还提供了可复印的补充阅读、补充技能练习等课外学习资料,教师可选择使用。

配套录音和录像资料(包括短片、著名企业家访谈等)提供了生动的视听素材,可作为课堂教学或补充学习使用。

从学习者的需求和兴趣出发编写,使体验式学习更方便。

《综合教程》中的主题全部通过在师生中广泛调研精心挑选,反映了大部分学习者的需要和兴趣,可激发学生进一步学习、探索。

词汇、语法的学习和语言技能训练与商务话题紧密结合,在规范语言的同时增添了针对性和趣味性。

语法学习部分篇幅短小,内容精练,例句生动,书后还附有语法复习部分,使语法学习更加方便。

此外，活泼的版式，具有启发性的图片，使商务英语的学习更加形象、直观。

本书是《综合教程》第3册，有16个单元，内容涉及现代管理和商务活动，包括全球化、品牌、旅行、广告、就业、贸易、创新、组织、金钱、道德规范、变化、策略、文化、领导能力、竞争、质量等主题。

每单元围绕主题进行相关语言和技能的学习。

书后附语法总结（Grammar reference）、写作活动（Writingfile）、角色扮演（Ac-tivity file）以及词汇和注释（Glossary and notes）。

《体验商务英语》系列教材的适用面广，既可以作为国际经贸、国际金融等涉外专业的商务英语教材，也可以作为英语专业商务英语教材，还可以作为大学英语选修课教材和行业培训教材。

《体验商务英语》系列教材为学习者提供了全新的学习方式，即在体验中学习商务英语，进而提高运用英语进行商务交际的能力。

该系列教材是在培生教育出版集团出版的Market Leader和Powerhouse系列教材的基础上改编的，由《综合教程》、《听说教程》、《同步练习》、《教师用书》和配套的录音、录像资料等组成。

将国际商务活动引入课堂，体验真实的商务世界。

角色扮演和案例学习将体验式学习引向深入。

教学设计严谨，为体验式学习打好基础。

教学资源丰富，为体验式教学提供有力支持。

## 内容概要

《体验商务英语综合教程》为引进改编教材，原系列教材是非常成熟的商务英语系列教材，改编后可适应我国高校教学的需要。

《体验商务英语综合教程》语言素材真实，相关教学和学习资源配套完整。

共4级，每一级都有学生用书、练习册、教师用书、试题库和录音带，此外配有教学录像，并提供网站支持。

另外还编有《国际管理》、《商法》、《银行与金融》和《商务英语语法与用法》。

《体验商务英语综合教程》话题紧跟国际经济发展形势，循序渐进地训练学生用英语进行调研分析、归纳总结和使用正确语体作书面或口头表述的能力。

既可以帮助在校生了解真实的商务环境和话题，学习地道的商务英语；也可以帮助从事各种经济活动的商务人员通过语言技能综合训，较快地提高语言能力。

可作为英语专业商务英语方向基础阶段课程教材，也可作为在职人员进修商务英语高级课程教材或社会培训之用。

书籍目录

Unit 1 GlobalisationUnit 2 BrandsUnit 3 TravelUnit 4 AdvertisingUnit 5 EmploymentUnit 6 TradeUnit 7  
InnovationUnit 8 OrganisationUnit 9 MoneyUnit 10 EthicsUnit 11 ChangeUnit 12 StrategyUnit 13 CulturesUnit  
14 LeadershipUnit 15 CompetitionUnit 16 Quality

章节摘录

The Kim Guitar Company ( KGC ) in Seoul, Korea, makes electric guitars for Japanese manufacturers and distributors in Europe and the US. It creates its own branded products but also makes guitars to distributor specifications. A major US distributor, Ashbury Guitars, has contacted KGC about marketing a range of guitars under its own brand name for the Californian market. Ashbury Guitars is a well-established company with an up-market image. It has had no previous dealings with KGC. Ashbury's owner, Richard Grant, plans to put three models on the market: the Ashbury SG1000 ( the most expensive model ) , the SG500 and the SG200. The body of the guitars will have an experimental shape as well as advanced technical features. Ashbury's guitars will appeal to any musician who wants an instrument with a distinctive sound and exotic appearance. It is now early January. KGC has agreed to manufacture the guitars for Ashbury, even though it is a very busy time of the year for them. The two companies have had some initial correspondence by fax and now a face-to-face meeting is required. Several points of the contract need to be negotiated. KGC's owner, David Kim has flown to San Francisco to meet Richard Grant. At the meeting, the Marketing Director of each company will be present. The purpose of the meeting is to make a deal acceptable to both sides, and which could be the basis for a long-term relationship.

### 编辑推荐

《体验商务英语》系列教材为学习者提供了全新的学习方式，即要体验中学习商务英语，进而提高运用英语进行商务交际能力。

该系列教材是在培生教育集团出版的Market Leader和Powerhouse系列教材的基础上改编的，由《综合教程》、《听说教程》、《同步练习》、《教师用书》和配套的录音、录像资料等组成。

教材特点：将国际商务活动引入课堂，体验真实的商务世界，角色扮演和案例学习将体验式学习引向深入，教学设计严谨，为体验式学习打好基础，教学资源丰富，为体验式教学提供有力支持。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>