

<<专业英语视听说>>

图书基本信息

书名：<<专业英语视听说>>

13位ISBN编号：9787504652935

10位ISBN编号：7504652938

出版时间：2010-7

出版时间：中国科学技术出版社

作者：张勇先 主编

页数：157

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>

## &lt;&lt;专业英语视听说&gt;&gt;

## 前言

《专业英语视听说》教材是依据教育部《大学英语课程教学要求》的文件精神，聘请国内知名学者组成专家指导委员会，由全国30余所著名高等院校的外语教授和相关专业教授等教学专家联袂编写的一套视听说一体化教材。

编写这套教材的目的是为了把现代科技和现代英语教学理念相结合，立足英语教学改革，更新教育观念，依靠多媒体技术和多样化课堂教学模式的支持，实现学生听、说、读、写能力的综合演练，从而改进和提高英语教学效果。

全套教材以教育部最新公布的专业目录为依据，涉及文、史、经济、理、工、农、医等20多个学科方向，覆盖100多个专业领域，堪称目前国内最大规模的专业英语系列教材。

本系列教材有以下两个最突出的特点：1.教材内容板块精心设计，既注意借鉴国外教材的先进理念，吸纳多年来我国外语教学积累的经验，又充分照顾了中国学生的思维方式和英语学习习惯。这套教材包括视听说教学用书、DVD教学光盘和点读笔三部分（点读笔属于可选项，老师和学生可以根据自己的实际需要选择是否使用），每册书都包含16篇短文和高清晰的配套视频资料。

所有的音像视频资料均由澳大利亚Classmom video、德国DW、加拿大VEC等公司提供版权，并经过国内专业英语权威专家组共同筛选审定，内容涉及面广、取材新颖、难易适度，充分反映了各个学科的最新学术成果和发展方向。

纸质教材板块的设计充分考虑了中国学生学习专业英语的特点和目标，内容浓缩了大量的专业词汇和专业用法，反映了各个学科的基本理论和基本概念，内容包括：引导部分（介绍该单元主题的背景知识、教学重点、难点等）；视听说演练（紧扣视频内容，设计视频主题讨论、完成视频问题等互动形式）；附录文章（围绕该单元主题，介绍某一方面的学科发展、前沿知识等内容）。

教材中设计了大量的练习，练习的形式活泼多样，注意与视频内容的完美结合和有机互动，能够同时调动教师和学生双方的积极性，促使他们采用多媒体、多样化课堂教学模式，开展视、听、说综合实践演练活动，充分体现英语教学的实用性、文化性和趣味性。

## <<专业英语视听说>>

### 内容概要

“专业英语视听说”系列教材是专门针对专业英语学习与提高的视听说一体化教材。

本系列教材由国内30余所重点院校相关领域专家编写，分20多个专业，每册教材有16个单元，每单元包括视听说练习、词汇、句式、阅读材料，内容精练、语言地道。

音像视频由澳大利亚classroom video、德国DW、加拿大VE C等公司提供版权，同时本教材还支持点读笔的点读发声，方便自学。

本教材是大学生学习专业英语的首选图书，同时也可作为相关学科专业技术人员提高专业英语的自学参考书。

<<专业英语视听说>>

书籍目录

Unit 1 Nature of Economics(1)Unit 2 Nature of Economics(2)Unit 3 The Operation of an Economy(1)Unit 4 The Operation of an Economy(2)Unit 5 Market Research(1)Unit 6 Market Research(2)Unit 7 Advertising(1)Unit 8 Advertising(2)Unit 9 Impacts of Globalization(1)Unit 10 Impacts of Globalization(2)Unit 11 Rural-Urban Migration(1)Unit 12 Rural-Urban Migration(2)Unit 13 Impacts of Tourism(1)Unit 14 Impacts of Tourism(2)Unit 15 Establishing a Small Business(1)Unit 16 Establishing a Small Business(2)

<<专业英语视听说>>

章节摘录

盖伊和李决定接手买下一个现有的买卖，而不是从零开始。不过他们在决定到底买下哪一个之前已经四处寻觅了很久。

盖伊：我们花了差不多一年的时间就为了找一个位于山上的咖啡馆，做生意位置是关键。周围总是有很多等待转让的咖啡店，不过你要很明智地作出选择你到底要买下哪一家店。我认为最关键的是地点，我的继父在做买卖时很强调这一点。

李：选址好的店铺就有潜力被改造成你想要的样式。

盖伊：是的，以合适的价格将店面盘下来，然后发掘其中的潜力同样很重要。我没有恶意，但是这家店被前任店主经营得实在是糟。我们知道他们本来可以做得更好些。

在经营某项生意之初至关重要的一点就是要确定目标市场，也就是谁将会购买你的产品或者服务？

李：因为在买下这个店之前我们已经在这儿生活了两年，因此我们知道这里的市场状况，了解住在这里的人，我们知道在这儿什么东西受欢迎，什么东西好卖。我绝对不会在不了解一个地方的人群和商业状况的情况下就去那里投资，而且还把自己所有的时间和金钱都投到那里去。

了解了你的目标市场人群就可以帮助你来满足他们的需求。

盖伊：我和人们交流时，他们会告诉我这有很多的素食者，这里餐馆总是会提供很多的素食。

李：因此当我们坐下来设计菜单时，我们知道我们得有丰富的素菜供选择，而不仅仅是一份毫无新意的沙拉就行了。

你还必须要经常关注你的目标人群。

因为人们的喜好总是不断变化的。

盖伊：你还会发现，你认为很棒的菜品并不一定能得到顾客的青睐。

因此你必须尽快了解哪些菜顾客喜欢，哪些菜不受欢迎。

比方说，在我们的菜单上就有一种泰式牛肉沙拉，非常好看又好吃，可是却没有人点这道菜。所以它马上就会被我们从菜单上删掉。

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>