

<<商务法语教程练习册>>

图书基本信息

书名：<<商务法语教程练习册>>

13位ISBN编号：9787560088198

10位ISBN编号：7560088198

出版时间：2009-8

出版时间：外语教学与研究出版社

作者：张晶，（法）米切尔 编著

页数：80

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>

## <<商务法语教程练习册>>

### 内容概要

《商务法语教程》由学生用书、教师用书及练习册组成。

此练习册作为学生用书的辅助用书，可供使用者练习和巩固所学的语法、词汇与表达方式等知识。

本书练习类型全面，包括听力练习、书面表达练习和阅读练习等，每3到4个单元还提供一个小结板块，以强化知识的掌握。

另外，本书最后还附有10篇商务信函范文供读者参考。

听力练习：对话生动，有真实感，让使用者置身于商务场景之中。

听力练习相关的录音内容的题号均标注在本书相应的练习题旁；而相关单元、环节、练习题号都在录音中明示。

听力练习的录音文本收录在书后transcriptions des enregistrements一栏中。

随书附赠CD一张。

书面表达练习：提供训练不同表达方式的练习。

所有语法练习都是根据教科书中Point de langue部分的内容而设置的，以加强学习者活学活用的能力。

此外，本书还提供了书写信函、留言及传真的有关练习。

阅读练习：提供与单元内容相关的文章，以便学习者在掌握语法点的基础上拓展知识。

小结部分：以多项选择题的形式，帮助学习者检测自己对语法结构及每单元中所涉及到的表达方式所把握的情况。

小结1针对1-3单元；小结2针对4-6单元；小结3针对7-10单元。

书后附练习参考答案册。

<<商务法语教程练习册>>

书籍目录

MODULE 1 Notre entreprise Etape 1 Les presentations Etape 2 Le personnel Etape 3 Les produits Etape 4 Les secteurs d'activite Etape 5 Eimport-export  
MODULE 2 Un appel urgent Etape 1 Un coup de fil Etape 2 Les renseignements Etape 3 En communication Etape 4 Les rendez-vous Etape 5 Les messages  
MODULE 3 La visite d'un client Etape 1 La bienvenue Etape 2 L'ordre du jour Etape 3 La visite guidee Etape 4 Le temps libre  
BILAN 1  
MODULE 4 Une commande ferme Etape 1 La lettre commerciale Etape 2 Les tarifs Etape 3 En stock Etape 4 La prise de la commande.  
MODULE 5 La livraison a rheure Etape 1 L'emballage Etape 2 Le transport Etape 3 L'expedition Etape 4 Les reclamations  
MODULE 6 La comptabilite Etape 1 La facturation Etape 2 Le reglement de la facture Etape 3 La relance par telephone Etape 4 La lettre de relance  
BILAN 2  
MODULE 7 La nouvelle recrue Etape 1 La candidature Etape 2 l'entretien d'embauche Etape 3 La journee de travail Etape 4 Eequipe de travail tetape 5 Missions et cadre de travail  
MODULE 8 La preparation d'un salon Etape 1 La reservation du stand Etape 2 Les outils de communication Etape 3 Eorganisation du voyage Etape 4 La reservation de l'h6tel  
MODULE 9 Au salon Etape 1 Les problemes de logistique Etape 2 La presentation des produits Etape 3 La recherche d'un intermediaire Etape 4 Le repas d'affaires  
MODULE 10 Le suivi des contacts Etape 1 La fidelisation du client #tape 2 La prospection Etape 3 La promotion du produit Etape 4 Le service apres-vente  
BILAN 3  
TRANSCRIPTION DES ENREGISTREMENTS  
GORRESPONDANCE  
COMMERCIALE  
CONTENU DU CD

## <<商务法语教程练习册>>

### 编辑推荐

《商务法语教程练习册(附CD光盘1张)》是由外语教学与研究出版社出版的。  
法国巴黎工商会商务法语考试推荐用书 · 配合学生用书使用，巩固知识点； · 题型丰富  
，涉及听、读、写各个方面； · 附10篇商务信函范文。

<<商务法语教程练习册>>

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>