

<<经贸汉语（中级）>>

图书基本信息

书名：<<经贸汉语（中级）>>

13位ISBN编号：9787561915783

10位ISBN编号：7561915780

出版时间：2006-6

出版时间：北京语言文化大学出版社

作者：梁镛、王庆云/国别：中国大陆

页数：236

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>

<<经贸汉语（中级）>>

内容概要

本教材重视提高学生的跨文化交际能力，相当数量的课文和练习需要学生将中国的经济和工商管理方式与本国的经济体制和经济行为加以比较，以增加学生对两国经济关系异同点的认识。

课文的选题也注意到了不同文化的不同视角，其中有中国企业管理人员的讲述，有外国企业人员与中国伙伴的合作；有外国投资者对中国投资环境的评价，也有中国政府官员的宏观介绍，等等。

全书共十课。

每课分五个单元，分别是精读、阅读、写作、互动练习、综合练习。

精读单元通常是一篇有关企业经济或工商管理专题的核心文章，同时配有相关的背景资料，以加深对该课主题的理解。

阅读单元是精读内容的延伸和扩展，除了语言上生词的重现以及相关知识点的衔接，这部分的内容尤其注重与现实生活的贴切性，同时注重形式上的生动性和趣味性。

写作单元提供给学生最常用的商务类应用文例文及其写作知识，使学生初步掌握此类文章的常用词语以及书写格式，并设计具体情景，使学生能在教师的指导下，用中文开展简单的商务应用文写作实践。

互动练习单元是对常用经贸语言的操练，提供了常用句式和词语。

每课最后的综合练习部分，是重点词语和语法现象的口语和书面练习，目的是对主题内容及其知识点、语言点进行全面的巩固和扩展运用。

本书是为外国人学汉语编写的经贸汉语教材，适合中国大学中高级汉语进修生和本科二年级（含二年级）以上外国留学生使用，同样适用于汉语培训班或海外高校具有相应汉语水平的学生。

本书共10课，每课一个专题，涵盖了外商在华投资涉及的主要领域：中国的经济国情、投资环境、投资战略、企业管理、人力资源、市场调研、营销策略、国际贸易、企业文化。

每课围绕一个专题设计了精读、阅读、写作、互动、综合练习五个单元，从听、说、读、写多个角度训练提高经贸汉语水平和增强学生对中国经济贸易的了解。

<<经贸汉语(中级)>>

书籍目录

第一课 走进中国 主题 了解中国——中国国情数据—中国经济信息 衔接 中欧经贸关系——中国发展与世界经济 案例 中国的汽车市场 练习 写作：邀请信——互动：接待来访代表团

第二课 投资中国 主题 外商投资的法律形式——跨国公司投资中国——中国进出口公司 衔接 中国IT产业利用外资的四个阶段——联想收购IBM的PC业务 案例 柯达胶卷的成功投资战略 练习 写作：介绍信——互动：投资咨询公司访谈

第三课 投资环境 主题 经济特区和经济开发区——中国投资环境的现状与未来——中国有关外商投资的法律法规 衔接 跨国公司与资本本土化——APEC合作与中国西部开发 案例 巴斯夫在中国 练习 写作：感谢信——互动：考察开发区

第四课 投资战略 主题 跨国公司投资战略的调整——“三星”——从制造中心到市场和品牌中心 衔接 摩托罗拉深化“四大战略”——丰田“亡羊补牢” 案例 诺基亚在中国 练习 写作：欢迎词与欢送词——互动：价格谈判

第五课 企业管理 主题 中外合资企业的组织形式—合资企业总经理的任务——海尔集团的核心管理体系 衔接 文化背景：《老子》与企业管理之道—经理人员的工作日程安排——外国老板 案例 零售业巨头沃尔玛的物流管理 练习 写作：意向书——互动：与企业家谈管理

第六课 人力资源 主题 人力资源管理——中国外资企业薪酬调查 衔接 大型国企人才需求——跨国公司的人才本土化政策 案例 著名跨国公司在中国的人力资源管理 练习 写作：求职信——互动：面试

第七课 市场 主题 市场调查与研究——中国农村家电市场潜力调查与分析 衔接 欧莱雅领先中国化妆品市场——问卷调查：“消费者名牌意识 案例 美国宝洁公司的品牌战略 练习 写作：祝贺信——互动：市场定位与产品销售

第八课 营销 主题 营销组合——电子邮件营销 衔接 广告与营销——西门子手机的营销战略和广告宣传 案例 现代广告与营销 练习 写作：备忘录——互动：商品命名

第九课 外贸 主题 中国外贸——国际贸易合同的商定和履行——中国商人的谈判风格 衔接 世贸组织——广交会 案例 中国外贸透视 练习 写作：建立进出口业务关系——互动：贸易谈判

第十课 企业文化 主题 企业文化的内涵与作用——跨文化企业管理 衔接 海尔、联想、TCL的企业文化建设——中国企业跨国经营的跨文化问题 案例 必胜客的文化定位 练习 写作：导游词——互动：跨文化培训词语总表

<<经贸汉语（中级）>>

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>