第一图书网, tushu007.com

<<商务英语写作>>

图书基本信息

书名：<<商务英语写作>>

13位ISBN编号：9787811343311

10位ISBN编号：7811343312

出版时间：2009-4

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：杨晓斌

页数：301

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

商务英语（Busirless Erlglist）作为专门用途英语（Englist For SpecificPurpose）的一个分支学科在全球经济一体化的背景下日益绽放异彩并展示其无穷的魅力，我国高等院校也相继开设商务英语专业致力于经贸行业所需专业人才的培养，各类商务英语专业教材从而应运而生。
作为商务英语重要课程之一的《商务英语写作》更是如雨后春笋般的生机勃发，从不同的视觉探讨商务英语写作的学习策略和教学方法，的确取得了应有的成就，但还面临着巨大的挑战。
（一）时代背景　　商务英语写作，作为商贸专业学生以及从业人员必须掌握的一项技能，仍然是商务实践中的一个难点；作为商务英语专业建设的一门核心课程，仍然是教学工作中的一个重点。
人们普遍感到商务英语写作不但难学，而且难教。
商务英语写作之所以难学，是因为它属于专门用途英语（ESP）的范畴，覆盖面广，涉及对外经贸活动的方方面面，不仅要求具有严格的行文格式，而且要求具有独特的语言风貌。
就写作方法而言，商务英语写作者不仅是源语（ST）的发起者，而且是目的语（JT）的制造者，必然涉及两种文化内涵，需要参与两个解码过程。
要求作者同时具有驾驭中英两种语言的能力，逐字逐句（Word-for-Word）的表达方式无论是翻译还是写作都行不通，实践中五花八门的写作错误即是商务英语写作技巧难于习得的明证。
就教学方法而言，同普通用途英语（EGP）相比，在“理论上并无不同，实践中差异甚大”（Hutchinsor et al，1987：53）。
商务英语写作教师不仅要有扎实的英语语言功底和丰富的外贸实务经验，而且还须认真探索具有针对性的特殊用途英语类课程的教学方法。
中英两种语言文化的差异既是造成商务英语写作困难重重的主要因素，也是帮助人们洞察用词、句法以及其他语法规则差异并籍此寻找相应方案之关键所在。
母语的影响根深蒂固，要求母语为汉语的学习者能够一步到位就使用标准流畅的英语进行商务写作并不现实。
因为，“普遍语法通过母语影响第二语言的学习”（Wtlite1985：29）。
也就是说学习者学习第二语言时会从母语的参数值开始。

内容概要

当今世界经济全球化的趋势迅速发展，我国与世界各国及各地区之间的交往日益频繁。
培养大批具有商务英语专业技能的人才的任务越来越迫切。
基于此目的，编者们编写了《商务英语写作》一书。
内容主要包括产品信息、市场调查、信誉调查、产品包装、货物运输、合同条款、补偿贸易、辞职与个人、备忘记录、祝贺致谢、公司管理、杂务写作等。
　本教材适合高职高专商务英语、国际贸易以及相关专业学生使用，同时也可以作为从事商务工作及相关领域人员的参考书和自学用书。

书籍目录

Section 1 读写指南Section 2 公司介绍Section 3 产品信息Section 4 书信规范Section 5 信誉调查Section 6 业务关系Section 7 募资融资Section 8 市场调查Section 9 报盘还盘Section 10 接单生产Section 11 促销之道Section 12 产品包装Section 13 各类单证Section 14 付款方式Section 15 催款清欠Section 16 保险事项Section 17 货物运输Section 18 代理事宜Section 19 投诉索赔Section 20 客户服务Section 21 广告策略Section 22 合资合作Section 23 合同条款Section 24 补偿贸易Section 25 招聘解聘Section 26 求职任职Section 27 辞职与个人Section 28 备忘记录Section 29 通知通告Section 30 道歉慰问Section 31 祝贺致谢Section 32 邀请申请Section 33 问卷调查Section 34 公司管理Section 35 杂务写作Bibliography

章节摘录

Founded in 1 996.Bain L.A. iS centrallylocated in West Los Angeles（Century City）on the top two floors of1901 Avenue of the Stars，just down theblock from Fox Studios.We serve clients throughout southern California and thewestern United States and across most industries. including media &entertainment.consumer packaged goods，healthcare，technology&telecom，private equity and industrials. in addition to our case work，we take significant pride in our communityinvolvement.Our office holds an annual United Way campaign where L.A.Bainieshave participated in eating contests，bought balloons for fellow Bainies，and held anauction consisting of goods donated by Bainies.Recently，we also completed probono projects for GLAAD and City Year,and hosted Inspire-a volunteer nonprofitorganization offering free and low.cost str~egy and operations consulting to youthand eduction nonprdits. People come here for the “ family atmosphere ” and to work in an office that iS “ small enough ” where you will “ get to know managers and partners who arent on your cases. ” While the work is “ ascinating ” and you will “ learn new ways to changeand improve corporations and to help people develop ” the biggest difference between L.A.and other offices “ how connected people are between classes ”。

第一图书网, tushu007.com

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