

<<商务英语第三册>>

图书基本信息

书名：<<商务英语第三册>>

13位ISBN编号：9787811347524

10位ISBN编号：7811347520

出版时间：2010-9

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：王立非，陈俐丽 总主编，郭巍 分册主编

页数：191

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>

<<商务英语第三册>>

前言

全球化时代，商务英语进入了全面发展时期。

2007年，教育部批准对外经济贸易大学首次设立商务英语本科专业。

2008年，全世界遭受了罕见的金融危机，这一切对商务英语的人才培养提出了前所未有的严峻挑战。

《商务英语》在这样一个大背景下诞生了。

本套教材融合了中西方对语言教学的不同理念与方法，将语言学习、语言使用、人文素养和商务知识有机融合，充分调动学生的积极性，在认知和交际过程中提高英语水平，培养跨文化沟通能力、学习技能和研究能力。

第1-2册在商务环境下训练语言基本技能和交际功能，突出跨文化交际意识与技能培养；第3-4册按不同话题为主线，结合商务环境下的交际活动，深入讨论相关话题，提高学生的跨文化商务交际能力。

本教材编写采取听、说、读、写整合的思路，以听说导入，以阅读为核心，围绕阅读课文进行口头和写作训练；语言、商务与文化有机结合，知识与技能兼顾，人文素养与商务专业素质并重，重在培养跨文化商务交际能力。

本教材具有以下特点：系统训练商务交际听说技能。

关注社会热点问题，启发思考，培养分析问题和解决问题的能力。

将技能训练与商务情景结合，为掌握商务知识与业务技能打好基础。

本教材共4册，每册共16个单元，教师可以按照教学计划，每周完成一个单元，每单元包括2个课时，部分内容可删减或扩展。

每单元分为5个部分：1) 准备活动：引入话题、输入主要语言点等；2) 听力训练：进入话题、输入语言点、训练听力技巧；3) 阅读理解：学习阅读策略及训练阅读技能、输入语言点、知识点；4) 口头练习：根据以上输入操练；5) 补充练习活动：包括多种形式的扩展练习。

也可根据学生的水平、课时量和教学重点灵活掌握和使用各阶段的任务。

本教材学生用书附有光盘，适用于对外经济贸易专业、商务英语专业、英语专业（商务方向）学生，也适用于财经类院校本科生、综合性大学经管类本科生等。

<<商务英语第三册>>

内容概要

全球化时代，商务英语进入了全面发展时期。

2007年，教育部批准对外经济贸易大学首次设立商务英语本科专业。

2008年，全世界遭受了罕见的金融危机，这一切对商务英语的人才培养提出了前所未有的严峻挑战。

《商务英语》在这样一个大背景下诞生了。

本套教材融合了中西方对语言教学的不同理念与方法，将语言学习、语言使用、人文素养和商务知识有机融合，充分调动学生的积极性，在认知和交际过程中提高英语水平，培养跨文化沟通能力、学习技能和研究能力。

第1—2册在商务环境下训练语言基本技能和交际功能，突出跨文化交际意识与技能培养；第3—4册按不同话题为主线，结合商务环境下的交际活动，深入讨论相关话题，提高学生的跨文化商务交际能力。

本教材编写采取听、说、读、写整合的思路，以听说导入，以阅读为核心，围绕阅读课文进行口头和写作训练；语言、商务与文化有机结合，知识与技能兼顾，人文素养与商务专业素质并重，重在培养跨文化商务交际能力。

本教材具有以下特点：系统训练商务交际听说技能。

关注社会热点问题，启发思考，培养分析问题和解决问题的能力。

将技能训练与商务情景结合，为掌握商务知识与业务技能打好基础。

本教材共4册，每册共16个单元，教师可以按照教学计划，每周完成一个单元，每单元包括2个课时，部分内容可删减或扩展。

每单元分为5个部分：1) 准备活动：引入话题、输入主要语言点等；2) 听力训练：进入话题、输入语言点、训练听力技巧；3) 阅读理解：学习阅读策略及训练阅读技能、输入语言点、知识点；4) 口笔头练习：根据以上输入操练；5) 补充练习活动：包括多种形式的扩展练习。

也可根据学生的水平、课时量和教学重点灵活掌握和使用各阶段的任务。

本教材学生用书附有光盘，适用于对外经济贸易专业、商务英语专业、英语专业（商务方向）学生，也适用于财经类院校本科生、综合性大学经管类本科生等。

书籍目录

Unit 1 Team Spirit Unit 2 Teamwork in NUMMI Unit 3 Technology Unit 4 Technology : Echo360 Unit 5
Disasters Unit 6 Disasters : Hillsborough Football Tragedy Unit 7 Management Unit 8 Management :
Richard Branson Unit 9 Customer Service Unit 10 Customer Service : A Smashed Guitar Unit 11 Media and
Sports Unit 12 Media and Sports : Alcohol Advertisement in Media Unit 13 Development vs.
Preservation Unit 14 Development vs. Preservation : A Fragile Paradise Unit 15 Academic Ethics : Moral
Issues on Campus Unit 16 Business Ethics : Ethics in the Workplace

章节摘录

(i) At this weeks Cebit IT fair : engineers are showing a new breed of screen that projects a 3D image towards the viewers eyes so glasses arent required. Glasses are used to select which of two images each eye sees : allowing the right eye to see one and the left eye the other using either color filters or shutters synchronized with the screen. In the new displays the separation is done by a panel consisting of tiny lenses that sits in front of the screen. Sunny Ocean Studios has developed a panel that can be fitted to a standard display : sending out a stereoscopic image to 64 positions around the screen. "This means you have a very large area to view : you can run around and see a nice 3D display : " said Armin Grasnick : managing director of the Singapore-based company. "Normally with the past screen you have only a few : just five or eight or nine angles : but now we have 64 and its very easy to catch a 3D effect." (2) "Google gave journalists a glimpse of its next generation machine translation system at a May 9th Google Factory Tour." Google Blogoscoped "offers an excellent overview of the presentation. The system has been trained using the United Nations Documents as a corpus. This corpus is some 20 billion words worth of content. It uses existing source and target language translations (done by human translators at the U.N.) to find patterns it then uses to build rules for translating between those languages. Apparently it was successful where the current version had failed in translating certain phrases. If anyone were capable of making a serious go of MT : that would have to be Google.

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>