

<<新编实用英语综合教程.3>>

图书基本信息

书名：<<新编实用英语综合教程.3>>

13位ISBN编号：9787040133967

10位ISBN编号：7040133962

出版时间：2006年1月1日

出版时间：高等教育出版社

作者：余渭深编

页数：212

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

根据《普通高等专科学校英语课程教学基本要求》编写的《实用英语》（1995年出版）为高等专科学校英语教学改革起到了导向与规范作用，取得了开拓性的成果。

该教材既重视语言基本技能的训练，又在很大程度上体现了培养实际应用英语能力的目的。

1999年，根据国家对于高等专科学校教育、高等职业教育和成人高等教育实行“三教统筹”的精神，编写组对《实用英语》进行了局部的修订，使之更加符合“三教”的要求。

加入WTO之后，中国与世界经济进一步接轨，国家对高职高专的英语教学提出了更加重视实用能力培养的要求。

因此，高职高专教育英语课程教学指导委员会（以下简称“课委会”）决定重编《实用英语》，以适应新形势对高职高专英语教学改革的迫切需要。

《新编实用英语》（New Practical English）是由课委会组织全国各地有丰富教学经验的教师编写的。

本教材既坚持了《高职高专教育英语课程教学基本要求（试行）》（以下简称《基本要求》）的正确方向，保持和突出了《实用英语》的优点，又反映了全面更新教学内容的实际。

所谓全面更新是指在坚持《基本要求》为高职高专培养实用性人才和坚持“以应用为目的，实用为主，够用为度”的大方向的前提下，进一步更新观念、更新内容、更新体系、更新要求。

这主要体现在如下几个方面：1.严格按照《基本要求》编写。

《基本要求》中的《交际范围表》所规定的交际主题是我们选材的依据和出发点，而且读、译、听、说、写各项技能的培养与训练都围绕同一交际话题展开。

2.进一步克服忽视听说技能训练的弱点，加大听说技能、特别是实用交际能力的训练，把培养一定的实用口语交际能力作为本教程的重要任务。

3.加强对应用文等实用文体阅读能力的培养，满足在一线工作的业务人员实际的涉外交际需要。

4.将英语应用能力的训练具体体现于实用英语能力的培养之中。

应用能力既指应用语言基本功的能力，更指把这些基本功运用到实际涉外交际中的能力。

后者也可称作“实用能力”。

“应用能力”是“实用能力”的基础，“实用能力”则是“应用能力”的具体体现。

5.认真贯彻“学一点、会一点、用一点”，“听、说、读、写、译并重”和“边学边用、学用结合”的原则。

6.“教、学、考”相互照应。

《高等学校英语应用能力考试大纲和样题》所规定的项目和要求都在教材中得到反映和训练。

学完《新编实用英语》第二册可以参加“高等学校英语应用能力考试”的B级考试，学完第四册可参加A级考试。

（《新编实用英语》由《综合教程》、《学学·练练·考考》、《教师参考书》以及配套的多媒体学习课件、电子教案、网络课程等组成。

<<新编实用英语综合教程.3>>

内容概要

《新编实用英语综合教程(3)》为《综合教程》第三册,共10个单元,每个单元都由“说”、“听”、“读”和“写”4部分组成,另有一个“趣味阅读”部分。

《新编实用英语综合教程(3)》四色印刷,版式精美,并配有录音带。

《新编实用英语》系列教材是由教育部高职高专教育英语课程教学指导委员会根据《高职高专教育英语课程教学基本要求(试行)》组织编写的。

本套教材认真贯彻了“学一点、会一点、用一点”,“听、说、读、写、译并重”和“边学边用、学用结合”的原则。

注重听说技能训练,注重对实用文体阅读能力的培养,在培养应用语言基本功的能力的同时注意培养实际涉外交际能力。

本套教材还注重“教、学、考”相互照应。

学完第二册可参加“高等学校英语应用能力考试”的B级考试,学完第四册可参加A级考试。

书籍目录

1 LAUNCHING A NEW PRODUCTSection Talking Face to FaceSection Being All EarsSection
 Maintaining a Sharp EyePassage My Study Tour in ChinaPassage My Experience with a China-Made
 ProductSection Trying Your HandSection Having Some Fun2 PROMOTING ACTIVITIESSection
 Talking Face to FaceSection Being All EarsSection Maintaining a Sharp EyePassage Tips for Going to
 Chinas TradeshowsPassage 10 Rules for Attending Exhibitions in ChinaSection Trying Your HandSection
 Having Some Fun3 A COMPANY PROSPECTUSSection Talking Face to FaceSection Being All
 EarsSection Maintaining a Sharp EyePassage The Art of Price WarPassage Everyone Has a Chance to
 WinSection Trying Your HandSection Having Some Fun4 PURCHASE AND PAYMENTSection
 Talking Face to FaceSection Being All EarsSection Maintaining a Sharp EyePassage Who Is Using My
 Credit Card Today?Passage E-Business Means OpportunitiesSection Trying Your HandSection Having
 Some Fun5 TRAINING AND LEARNINGSection Talking Face to FaceSection Being All EarsSection
 Maintaining a Sharp EyePassage Cultural Stereotypes and MisunderstandingsPassage Change, Or Get Left
 BehindSection Trying Your HandSection Having Some Fun6 PARTNERSHIP AND
 COOPERATIONSection Talking Face to FaceSection Being All EarsSection Maintaining a Sharp
 EyePassage Joint Venture: Advice for Experts Working with ThaisPassage Our Foreign ExpertSection
 Trying Your HandSection Having Some FunSection Talking Face to FaceSection Being All EarsSection
 Maintaining a Sharp EyePassage Elsie the CowPassage Experiential BrandingSection Trying Your
 HandSection Having Some Fun8 SHARING THE LOSSSection Talking Face to FaceSection Being All
 EarsSection Maintaining a Sharp EyePassage Sharing Economic Losses Through InsurancePassage Be
 Careful with Your PolicySection Trying Your HandSection Having Some Fun9 BUSY AGENDA AND
 SCHEDULESection Talking Face to FaceSection Being All EarsSection Maintaining a Sharp EyePassage
 A Survey Report on Owner—— Managers in the UKPassage A Startup Story: John DeereSection Trying
 Your HandSection Having Some Fun10 DEVELOPMENT PLANNINGSection Talking Face to
 FaceSection Being All EarsSection Maintaining a Sharp EyePassage Real WTO Challenges for China Will
 Be CulturalPassage SustainabilitySection Trying Your HandSection Having Some FunNEW WORDS
 AND EXPRESSIONSVOCABULARYPHRASES

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>