

<<体验商务英语国际管理读本>>

图书基本信息

书名：<<体验商务英语国际管理读本>>

13位ISBN编号：9787040189414

10位ISBN编号：7040189410

出版时间：2006-12

出版范围：高等教育

作者：本社

页数：106

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>

<<体验商务英语国际管理读本>>

前言

为了迎接入世挑战,满足高等院校学生和广大英语爱好者学习商务英语的需求,高等教育出版社引进了培生教育集团出版的Market Leader的和Powerhouse系列教材,并将这两套教材改编为《体验商务英语》系列教材。

《体验商务英语》系列教材由《综合教程》、《同步练习》、《听说教程》、《视听说》、《教师用书》、《商务英语语法》、扩展阅读系列以及配套的录音和录像组成。

该系列教材为学习者提供了全新的学习方式,即在体验中学习商务英语,进而提高运用英语进行商务交际的能力。

《体验商务英语》系列教材具有全球化视野和时代特色,其特点主要表现在以下几个方面:将国际商务活动的真实内容引入课堂教学,体验真实的商务世界。

本系列教材为商务英语教学提供了大量真实、生动的素材,使学生在掌握语言技能的同时,了解现代国际商务的现状,以达到在体验商务中学习语言、提高商务交际能力的目的。

这一特色反映在选材上是丰富多彩的国际商务内容,涉及现代市场经济条件下商务活动的各个方面和时代课题,如全球化、国际营销、技术创新、营销策略、企业文化、市场竞争、经营风险、危机管理、电子商务等等。

角色扮演和案例学习将体验式学习引向深入。

本系列教材的突出特色是任务式、体验式的教学活动设计。

《综合教程》的每个单元都有角色扮演和案例学习等交际任务。

每个交际任务都以真实的商务交际情景为参照,交际任务目标明确,鼓励学习者在完成交际任务的过程中复用所学语言知识,提高交际能力,将自己的经历和观点融入交际活动之中。

教学设计严谨,为体验式学习打好基础。

《综合教程》的每个单元通过讨论与学习者相关的话题导入教学。

然后是相关商务词汇、听力和阅读、语法和商务技能的学习。

中间穿插形式多样的任务活动。

最后,在充分学习、掌握相关内容和技能的基础上,进行案例学习和商务写作练习。

整体编排层层递进,前面的学习为角色扮演、案例学习等实践型交际训练打下了基础。

教学资源丰富,为体验式教学提供有力支持。

《综合教程》、《听说教程》和《视听说》主要供课堂教学使用。

配套录音和录像(包括短片、著名企业家访谈等)提供了生动的视听素材,可供课堂教学或补充学习使用。

从学习者的需求和兴趣出发编写,使体验式学习更方便。

《综合教程》中的主题全部在师生中广泛调研的基础上精心挑选,反映了大部分学习者的需要和兴趣,可激发学生进一步学习、探索。

《体验商务英语》扩展阅读系列包括《银行与金融读本》、《商法读本》和《国际管理读本》,旨在扩大相关领域的阅读量,让学习者了解相关知识,掌握相关词汇。

同时掌握基本阅读技巧。

《国际管理读本》涵盖了四方面内容:一是商业战略,如公司结构、企业全球化和跨国合并;二是公司文化,如全球性职业发展和国家间管理态度的差异;三是人力资源,如人员招聘、筛选和跨文化培训;四是国际经理人,如跨国管理本地化、成为最高管理者的方法、海外就职以及海外就职后归国。

本教材课文大部分选编自英国《金融时报》等报刊,文章短小精悍,贴近实际,具有很强的时代感和实用价值,便于学习者理论联系实际,提高其学习管理英语和知识的兴趣。

<<体验商务英语国际管理读本>>

内容概要

《体验商务英语》系列教材为学习者提供了全新的学习方式。即在体验中学习商务英语，进而提高运用英语进行商务交际的能力。该系列教材是在培生教育集团出版的MarketLeader和PowerhouSe系列教材的基础上改编的，由《综合教程》、《听说教程》、《视听说》、《同步练习》、《教师用书》、扩展阅读系列、《商务英语语法》和配套的录音、录像等组成。

...

<<体验商务英语国际管理读本>>

书籍目录

part 1 business strategy Unit1 Company structure Unit2 The global company Unit3 Global production Unit4
Entering a foreign market Unit5 International mergers Unit6 Business in the 21st century part 2 cultural issues Unit7
Corporate cultures Unit8 Global careers Unit9 Management attitudes in Germany and Britain part 3
selection, training and development Unit10 The value of MBAs Unit11 Recruiting internationally Unit12
Selecting international managers Unit13 Training across cultures Unit14 International management
development part 4 the international manager Unit15 Thinking global acting local Unit16 Routes to top
management Unit17 Overseas postings Unit18 Returning home glossary & notes key check test 1 check test 2
check tests key

章节摘录

A Understanding main points Read the text on the opposite page about different attitudes towards MBA graduates and answer these questions. 1 What is the attitude of UK employers to MBAs ?

Are they very positive,
negative or in between ?

2 Several top business schools are mentioned in the text-which ones are they ?

Do you agree with this list ?

Would you add others ?

3 According to the article , do most MBA students pay for themselves ?

4 In which country are MBAs very highly regarded by employers , according to the article ?

B Understanding details 1 Four companies are mentioned in the article. Rank them in order in terms of their attitude to MBAs , starting with the one most in favour. 2 Some disadvantages about MBAs are mentioned by people quoted in the article. What are they ?

3 Businesses are generally grouped into two broad categories-manufacturing and production on one side , and services on the other side. Into which categories do the four companies mentioned in the article fit ?

What does this tell you about the type of companies which generally favour MBAs ?

Is this the case in your country too ?

C How the text is organised The article has four main parts , each one describing the attitude of one company to MBAs. Each part has a clear introductory sentence that indicates whether the company is in favour of MBAs or not.

Find the introductory sentences and decide if the sentence indicates a positive or negative attitude to MBAs. None more so than top management consulting firm McKinsey.

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>