

<<成功之道>>

图书基本信息

书名：<<成功之道>>

13位ISBN编号：9787301080146

10位ISBN编号：730108014X

出版时间：2005-8

出版单位：北京大学

作者：袁芳远

页数：299

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>

<<成功之道>>

内容概要

本书是为有一定汉语水平的中高级学习者编写的教材。

采用案例教学法。

让学生通过听、说、读、写一些具体真实的案例，激发学生使用汉语交际的热情，在讨论分析过程中自然而然或在教师的提示下使用已学过的汉语词汇、句型及相关经贸术语，全面提高汉语水平，同时增加学生对中国经济、文化、市场的了解和兴趣。

分为上篇、下篇共十个单元。

上篇六个单元分别讲述六家跨国公司根据中国市场条件调整策略，在华经营发展的经典案例；下篇四个单元分别讲述四家中国著名企业在大批跨国公司进入中国市场且中国产品出口遭遇反倾销调查的双重挑战下走出国门进入全球市场的典型案例。

各单元由课前热身活动、主课文、词汇表、综合练习及小知识等构成。

练习中设计了大量语言练习题及综合活用题，为学习者提供更多、更好的语言训练、语言使用机会。

<<成功之道>>

书籍目录

上篇 跨国公司在中国 第1单元 肯德基的中国化 补充阅读 肯德基两次进军香港 课堂活动 角色剧：中国肯德基的昨天和今天 第2单元 星巴克的“第三空间” 补充阅读 (1) 星巴克进入日本 (2) 星巴克“打入”法国首都巴黎 课堂活动 咨询对话：是星巴克化还是本土化？

第3单元 宜家的奢侈“低价品” 补充阅读 (1) 宜家方式与中国习惯 (2) 宜家亚洲第一大店在上海开业 课堂活动 角色剧：逛家居商场 第4单元 北京的山姆会员店 补充阅读 沃尔玛的故事 (1) 《财富》500强第一 (2) 顾客第一 (3) 天天平价 课堂活动 对话：山姆会员店在北京和在美国 第5单元 宝洁的品牌策略 补充阅读 宝洁公司的三段式广告 课堂活动 制作三段式广告 综合写作 中国消费市场的特点和跨国公司的营销策略 第6单元 柯达的中国之路 补充阅读 (1) 柯达与富士在中国的争夺战 (2) 柯达冲印店开始零售服务 课堂活动 对话：中国彩卷市场的“红、黄、绿” 下篇 中国企业走向世界 第7单元 中国名牌 美国制造 补充阅读 (1) 海尔砸冰箱 (2) 小小神童洗衣机 (3) 海尔的国际化 课堂活动 对话：海尔在美国建厂的利与弊 实地调查：海尔产品在美国商店 第8单元 价格“屠夫” 格兰仕 补充阅读 (1) 格兰仕的市场促销 (2) 格兰仕的价格战 课堂活动 对话：格兰仕为什么在大幅降价 第9单元 TCL的跨国并购 补充阅读 (1) 欧盟对中国彩电的反倾销调查 (2) 未受反倾销影响的TCL彩电海外销售量倍增 (3) 家电业与多品牌 综合写作 中国企业的国际化道路 第10单元 联想“蛇吞象” 交购IBM 课文英文翻译 课文拼音文本部分 练习答案 各课句型总汇 生词索引

媒体关注与评论

本书是为在正规高等院校学过两到三年汉语或具有同等汉语水平的中高级学习者编写的。本书采用案例教学法，目的是让学生通过听、说、读、写一些具体真实的案例，激发他们使用汉语交际的热情，在讨论分析过程自然而然地使用已学过的汉语词汇、句型及相关经贸术语，全面提高汉语水平，同时增加他们对中国经济和文化的兴趣。

编辑推荐

本书是为在正规高等院校学过两到三年汉语或具有同等汉语水平的中高级学习者编写的。本书采用案例教学法，目的是让学生通过听、说、读、写一些具体真实的案例，激发他们使用汉语交际的热情，在讨论分析过程自然而然地使用已学过的汉语词汇、句型及相关经贸术语，全面提高汉语水平，同时增加他们对中国经济和文化的兴趣。

<<成功之道>>

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>