

<<大学商务英语综合教程>>

图书基本信息

书名：<<大学商务英语综合教程>>

13位ISBN编号：9787302198628

10位ISBN编号：7302198624

出版时间：2009-8

出版时间：清华大学出版社

作者：杨翠萍，刘鸣放，胡越竹 主编

页数：173

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>

<<大学商务英语综合教程>>

前言

作为国家级“十一五”规划教材,《大学商务英语综合教程》是一套依据现代外语教育对教材意义及功能的更新理念和应用语言学专门用途英语的最新研究成果设计和编写的、融英语语言知识及技能和国际商务知识及技能于一体的复合型英语教材。

本教材既可供高校英语专业或商务英语专业的本、专科学生使用,也可供国际经济贸易、金融、财会、工商管理等专业的学生作为复合型专业英语教材使用,还可作为大学英语选修课教材及相关行业的培训教材。

本教材的宗旨是:遵循现代外语教学理念和应用语言学专门用途英语的教学原则;充分考虑学习者在经济、贸易、金融、管理等方面的专业需求,力求以人为本,将英语技能的培养和专业知识的学习有机地结合起来,满足学生在专业和英语两方面的需求;提高学生的商务英语交际能力;拓宽学生的知识领域,全面提高学生的综合素质。

本教材是一套培养复合型、应用型人才的语言实践课教材,其设计和编写完全是从提高学生的综合语言应用能力出发,针对中国学生在商务英语方面的薄弱环节和实际需要,做到了有的放矢。

教材的主要特点体现在以下几个方面: 一、选材新颖,内容丰富。

本教材在选材上注重内容的知识性、趣味性、可思性、时效性和前瞻性,同时也注重语言的规范性和致用性。

教材中专业知识覆盖面广,涉及了商务活动的各个方面,如市场竞争、营销策略、经营风险、企业管理、财税管理、商业文化、电子商务、国际化等。

所用材料全部摘自国外主要经济、金融、管理等方面近年来的报纸、杂志、专业书籍以及因特网上的最新信息。

而且,许多资料,如商务文件、信函、广告、产品说明书等都是来自某些企业、公司或公共场所的全真语料,旨在为学习者创造一个真实、生动的交际环境,有效地激发他们的学习欲望,使他们能自觉地提高自己用英语进行商务活动的的能力。

<<大学商务英语综合教程>>

内容概要

本教程为普通高等教育“十一五”国家级规划教材，选材涵盖当今国际经济贸易和商务的重要领域，时效性强、典型性高，语言地道。

教程板块设计突出国际商务知识的传授与英语技能提高的有机结合，注重培养学生的实际应用能力。

每个单元重点讨论、分析一个商务专题，由“导入活动”、“阅读活动”、“商务交流”和“专业扩展”四部分组成。

各部分内容的设计和编写坚持了操作性与挑战性并重的原则，以保持学生的学习热情和自觉实践的积极性。

其中的“商务交流”板块围绕单元主题，参照各种真实的商务交际情景，为学生设计了灵活多样的商务英语口头与书面交际的任务，是本教程的一大特色。

本教程适合大学商务英语专业的学生及BEC (Business English Certificates) 等商务英语考试的备考人员使用。

<<大学商务英语综合教程>>

书籍目录

Business Leadership Brief on Business Leadership Language Interpretation Word Study Key to Exercises
Reference Chinese of the TextCommunication20 Brief on Business Communication Reading?related
Information Language Interpretation Word Study Key to Exercises Reference Chinese of the
Textteamwork38 Brief on Teamwork Reading?related Information Language Interpretation Word Study
Key to Exercises Reference Chinese of the TextCustomer Service54 Brief on Customer Service
Reading?related Information Language Interpretation Word Study Key to Exercises Reference Chinese
of the TextInnovations69 Brief on Innovation Reading?related Information Language Interpretation Word
Study Key to Exercises Reference Chinese of the TextHuman Resources89 Brief on Human Resources
Reading?related Information Language Interpretation Word Study Key to Exercises Reference Chinese
of the TextBusiness Crisis109 Brief on Business Crisis Reading?related Information Language Interpretation
Word Study Key to Exercises Reference Chinese of the TextBusiness Ethics126 Brief on Business Ethics
Reading?related Information Language Interpretation Word Study Key to Exercises Reference Chinese
of the TextInternational Trade140 Brief on International Trade Language Interpretation Word Study Key
to Exercises Reference Chinese of the TextGlobalization154 Brief on Globalization Reading?related
Information Language Interpretation Word Study Key to ExercisesReference Chinese of the Text

<<大学商务英语综合教程>>

章节摘录

这三个问题会使阻碍公司成功运作的一些重要设想显现出来。大多数小企业主为了解决公司运作的细节问题整日忙碌，没有时间仔细考虑总体规划，确定自己在公司中的角色。

如果帕特瑞克是一个典型的小企业主，他的第一轮回答可能是：
· 我在经营巧克力公司。
我们销售优质巧克力。

- 我必须解决员工的薪水问题、清点存货、监督生产过程、为产品做广告、进行销售等等。
- 作为领导，我必须保证公司能生存下去。

这些答案可能没错，但毫无特色。

听上去帕特瑞克的巧克力公司与其他普通公司没有差别，他充当的就是一个老套的企业主角色。重新发现或创造自己公司的独特之处，对他来说很难，但此举却更有意义。

值得高兴的是，帕特瑞克在实践中对这三个问题所做的真实的答案更发人深省。

经过反复讨论，他意识到，在努力谋求企业发展时自己在创建三种不同的业务。

原来的业务主要是商品目录销售，根据客户的要求生产作为喜糖的巧克力。

订单都是针对具体的活动，可以预料，回头客很少。

很多客户是通过互联网搜索引擎了解信息后与公司联系的。

然而，随着谷歌对搜索排列顺序的改变，这种交易的数量大大减少。

帕特瑞克把这项零售业务定义为“帮助人们庆祝”。

第二项业务发展很快，这就是为较大的巧克力店批发定制的巧克力。

虽然公司有自己的特色，可以定制产品，但批发时利润很少。

帕特瑞克独具一格的运营方式很有效，使这项批发业务得以开展，当然必须保持业务增长才行。

他把批发业务定义为“提供让顾客获利的价格”。

帕特瑞克正在准备开发第三种经营模式：一家带零售店的小型巧克力工厂。

在接下来的四个月里，现在的巧克力厂将改换厂址，在那里人们可以看到整个生产过程，买一盒新鲜出炉的巧克力。

帕特瑞克把这项业务定义为“一个迷人的地方，可供人参观并亲身感受巧克力带来的乐趣”。

既然帕特瑞克已经分清了三项不同的业务，我让他把三者作为一个单一的、一体化的公司来思考。

他几乎不假思索地说：“我喜欢创造发明和有趣的事物，我的事业是让大家分享我对它们的喜爱。”

这一次谈话的附带作用显而易见：他重新燃起了对事业的热情。

人们总是会忍不住在回答第一个问题后停下来分析企业战略。

公司的某些部门是否比其他部门更重要？

按理说是。

有人会问：“他是不是同时在太多领域开展业务？”

也许如此。

但商业战略并非存在于真空中。

出色的管理和卓有成效的领导常能弥补战略的不足。

我让帕特瑞克继续考虑其余两个问题：你作为经理的作用是什么？

作为公司的领导，你的作用是什么？

<<大学商务英语综合教程>>

编辑推荐

《普通高等教育“十一五”国家级规划教材：大学商务英语综合教程2（教师用书）》适合大学商务英语专业的学生及BEC（Business English Certificates）等商务英语考试的备考人员使用。

<<大学商务英语综合教程>>

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>