

<<实用英语>>

图书基本信息

书名：<<实用英语>>

13位ISBN编号：9787122147738

10位ISBN编号：7122147738

出版时间：2012-9

出版时间：化学工业出版社

作者：任志鑫 编

页数：117

字数：188000

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

辽宁石化职业技术学院是于2002年经辽宁省政府审批,辽宁省教育厅与中国石油锦州石化公司联合创办的与石化产业紧密对接的独立高职院校,2010年被确定为首批“国家骨干高职立项建设学校”。

多年来,学院深入探索教育教学改革,不断创新人才培养模式。

2007年,以于雷教授《高等职业教育工学结合人才培养模式理论与实践》报告为引领,学院正式启动工学结合教学改革,评选出10名工学结合教学改革能手,奠定了项目化教材建设的人才基础。

2008年,制定7个专业工学结合人才培养方案,确立21门工学结合改革课程,建设13门特色校本教材,完成了项目化教材建设的初步探索。

2009年,伴随辽宁省示范校建设,依托校企合作体制机制优势,多元化投资建成特色产学研实训基地,提供了项目化教材内容实施的环境保障。

2010年,以戴士弘教授《高职课程的能力本位项目化改造》报告为切入点,广大教师进一步解放思想、更新观念,全面进行项目化课程改造,确立了项目化教材建设的指导理念。

2011年,围绕国家骨干校建设,学院聘请李学锋教授对教师系统培训“基于工作过程系统化的高职课程开发理论”,校企专家共同构建工学结合课程体系,骨干校各重点建设专业分别形成了符合各自实际、突出各自特色的人才培养模式,并全面开展专业核心课程和带动课程的项目导向教材建设工作。

学院整体规划建设“项目导向系列教材”包括骨干校5个重点建设专业(石油化工生产技术、炼油技术、化工设备维修技术、生产过程自动化技术、工业分析与检验)的专业标准与课程标准,以及52门课程的项目导向教材。

该系列教材体现了当前高等职业教育先进的教育理念,具体体现在以下几点:在整体设计上,摈弃了学科本位的学术理论中心设计,采用了社会本位的岗位工作任务流程中心设计,保证了教材的职业性;在内容编排上,以对行业、企业、岗位的调研为基础,以对职业岗位群的责任、任务、工作流程分析为依据,以实际操作的工作任务为载体组织内容,增加了社会需要的新工艺、新技术、新规范、新理念,保证了教材的实用性;在教学实施上,以学生的能力发展为本位,以实训条件和网络课程资源为手段,融教、学、做为一体,实现了基础理论、职业素质、操作能力同步,保证了教材的有效性;在课堂评价上,着重过程性评价,弱化终结性评价,把评价作为提升再学习效能的反馈工具,保证了教材的科学性。

目前,该系列校本教材经过校内应用已收到了满意的教学效果,并已应用到企业员工培训工作中,受到了企业工程技术人员的高度评价,希望能够正式出版。

根据他们的建议及实际使用效果,学院组织任课教师、企业专家和出版社编辑,对教材内容和形式再次进行了论证、修改和完善,予以整体立项出版,既是对我院几年来教育教学改革成果的一次总结,也希望能够对兄弟院校的教学改革和行业企业的员工培训有所助益。

感谢长期以来关心和支持我院教育教学改革的各位专家与同仁,感谢全体教职员工的辛勤工作,感谢化学工业出版社的大力支持。

欢迎大家对我们的教学改革和本次出版的系列教材提出宝贵意见,以便持续改进。

辽宁石化职业技术学院院长2012年春于锦州

<<实用英语>>

内容概要

任志鑫主编的《实用英语》是高职高专项目导向系列教材。

书中设置了自动化企业商展、业务洽谈和售后服务三个学习情境，模拟了一套完整的自动化产品销售流程，内容包括公司简介、产品简介、询价与报价、购买与支付、安装与测试、操作与安全和检测与维修。

本书的内容实用性强，贴近自动化生产实践。

编写体例新颖，每个学习内容以布置任务开始，以完成任务结束，学习的过程伴随着任务的完成，不仅趣味性强，而且能够极大地提高学习者的实践能力。

《实用英语》是高职高专学生在完成基础英语课程学习后，向专业英语课程学习过渡的衔接教材，适用于自动化专业学生及广大英语爱好者。

<<实用英语>>

书籍目录

Learning Situation 1 Attending a Business Fair

Project Company Profile

Task One eGlancing at famous companies

Task Two Investigating companies attending the fair

Task Three Introducing your own company

Listening Comprehension

Project Product Promotion

Task One Making a promotion plan

Task Two Advertising your products

Task Three Introducing your own products

Listening Comprehension

Learning Situation 2 Making a Successful Deal

Project Inquiry and Offer

Task One Contacting business partner

Task Two Making inquiry and offer

Task Three Talking about the goods

Listening Comprehension

Project Purchase and Payment

Task One Discussing payment terms

Task Two Placing an order

Task Three Signing the contract

Listening Comprehension

Learning Situation 3 Providing After Sales Service

Project Installation and Testing

Task One Receiving customer requests

Task Two Installing the device

Task Three Testing the device

Listening Comprehension

Project Operation and Safety

Task One Handling customer emails

Task Two Providing operation training

Task Three Providing safety service

Listening Comprehension

Project Inspection and Maintenance

Task One Handling customer complaints

Task Two Inspecting the device

Task Three Repairing the device

Listening Comprehension

参考文献

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>