<<最新AB级写作高分范文150篇>>

图书基本信息

书名:<<最新AB级写作高分范文150篇>>

13位ISBN编号:9787561166000

10位ISBN编号: 7561166001

出版时间:2011-11

出版时间:大连理工大学出版社

作者:何焘

页数:323

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

<<最新AB级写作高分范文150篇>>

内容概要

本书作为其中一项真正意义上的主观题型,肩负着测试考生实际英语应用能力的重任,同时也是考生往往感觉无从下手的考试项目。

笔者通过领会教育部高职高专英语教学指导委员会《高等职业教育英语课程教学要求(试行)》等重要政策和文件的精神,紧扣《高等学校英语应用能力考试大纲》,在详尽分析历年考试试题的基础上,从备考的实际需求出发,避免纯理论的探讨,注重针对性、前瞻性和可操作性,阐述了AB级考试写作的基本步骤、原则和技巧,并以内容新颖、语言规范和难度适中的丰富实例加以说阴,让考生从原汁原味的语言表达中学会遣词造句,揣摩其行文布局,以期获得触类旁通、举一反三的学习效果。当然,《最新AB级写作高分范文150篇》也可以帮助已经或即将走上工作岗位的学生解决日常业务中运用英语可能会遇到的实际问题。

第一图书网, tushu007.com <<最新AB级写作高分范文150篇>>

书籍目录

1-1-1-1
1+ TT **
技巧篇
考试大纲要求
答题思路及应试技巧
实战篇
Part One 信函类
一、邀请信
二、推荐信
二、推荐信 三、求职信 四、辞职信
四. 辞职信
五、感谢信
六、投诉信
八、汉 以 归 上
七、道歉信 八、祝贺信
八、优页信
九、表扬信
十、慰问信
十一、介绍信
十一、介绍信 十二、商务信函
Part Two 招贴类
一、诵知
一、通知 二、便条 三、启事
二、区尔二、户事
四、海报
Part Three 文案类
一、电子邮件
一、电子邮件 二、备忘录 三、简短合同,协议
三、简短合同,协议
四、会议记录
Part Four 宣传类
一、简历 二、广告 三、产品维护和使用说明
二、, 口 三、产品维护和使用说明
二、)加维扩加支用场外
四、演讲词
Part Five 表单类
一、甲请表
二、登记表
三、留言
一、申请表二、登记表三、留言四、证明五、成绩报告单
万、成绩报告单
六. 日程表
七、调查问卷
Part Six 礼仪类
一、贺卡

三、名片

<<最新AB级写作高分范文150篇>>

常用逻辑连接词 常用交际词汇 惯用表达方式 主要参考文献

<<最新AB级写作高分范文150篇>>

章节摘录

Five days ago, Mr.Jackson and his colleagues came here. It'sbeen a great pleasure to receive them in Suzhou. Tonight, we arehappily gathered here with them to bid them farewell after they havecompleted their business visit.

While the stay has been short, I'm pleased to say that it hasbeen very rewarding and pleasant-not only professionally but also socially. We have come to agreement on several business programs. We also agreed to enhance our communication and enlarge our cooperation in technical area. The trade relations between us have been consolidated ever since we started trading with each other four years ago. I believe the present visit will strengthen our friendship and mutual understanding.

<<最新AB级写作高分范文150篇>>

编辑推荐

《最新AB级写作高分范文150篇》信函类,招贴类,文案类,宣传类,表单类,礼仪类。

<<最新AB级写作高分范文150篇>>

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