第一图书网, tushu007.com

<<商务英语综合教程>>

图书基本信息

书名：<<商务英语综合教程>>

13位ISBN编号：9787811343595

10位ISBN编号：7811343592

出版时间：2009-9

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：彭青龙　主编，龙毛忠，王瑞昀　分册主编

页数：142

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

进人大众化教育以来，中国高等学校英语专业的培养目标和培养模式日趋多样化。
其标志性变化就是传统的英语语言文学专业裂变成商务英语专业和翻译专业，从而形成了英语、商务英语和翻译三足鼎立的局面。
虽然国内学者仍就这三个专业的共同性和差异性争论不休，但是教育部批准设立上述专业，既是顺应社会经济发展对各种英语人才需要的体现，也反映出单纯的英语语言文学专业人才的需求在减少。
截止目前，已有上海对外贸易学院、对外经贸大学、广东外语外贸大学等7所高校被正式批准招收商务英语专业的学生，众多高校还在积极申请开办这一新专业。
此外，据不完全统计，全国有500多所高校开设了商务英语课程。
这些事实说明商务英语专业发展趋势良好，前景广阔。
众所周知，不管英语专业如何裂变，必须要让学生打好语言基本功，掌握听说读写译的技能，只有这样才能进行语言交际。
交际法认为，人们对语言的掌握是在交际过程中“习得”的。
语言交际的环境越真实，就越能够掌握有效的交际能力。
有鉴于此，学习真实的语言交际材料，尤其是商务语境下的语言材料，就能够缩短课堂教学与实际生活、工作的差距，学以致用，进行有效的商务沟通。
基于这种认识，我们试图打破传统教材先学“阳春白雪”的语言，然后再进行商务“嫁接”的模式，而是从一开始就让学生置身于商务语境，学习商务基础理论和知识，直接进行商务实践的训练，从而为将来的职场竞争打好基础。
实践证明，直接学习商务英语教材而不是基础英语，也能打好语言的基本功。
据调查，许多普通高校英语（商务英语方向）专业的学生直接学习商务英语教材，四八级通过率依然分别保持在98%和85%以上，商务英语专业学生的就业率一直在99%以上，比其他相关专业学生更具竞争力。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《商务英语综合教程》共分四册，每册12个单元，内容包括经济、管理、国际法和跨文化四大模块，每单元均由TextA、TextB、TextC及相关练习组成。
Text A侧重商务词汇、语法知识及篇章理解。
Text B着力培养学生的商务英语口语和写作能力等交际能力。
Text C主要是提高学生的听力技能和人文底蕴。
本套教材主要适用于全日制商务英语专业或者英语(商务英语方向)专业的一二年级大学生，也可作为全日制非英语专业学生的选修课教材或行业培训教材。
教材分学生用书和教师用书。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一册　Unit One Business Leaders　Unit Two Becoming Persuasive　Unit Three Integrity in Business　Unit Four Motivating Employees　Unit Five Team Building　Unit Six The Art of Layoff　Unit Seven Stress Management　Unit Eight Online Shopping　Unit Nine Building Customer Loyalty　Unit Ten Cause Marketing　Unit Eleven Corporate Espionage　Unit Twelve Global Crisis第二册　Unit One Money　Unit Two Public Relations　Unit Three Personal Finance　Unit Four Business Etiquette　Unit Five Building Brand　Unit Six Concept of Management　Unit Seven GIobalization　Unit Eight E-Marketing　Unit Nine Communication　Unit Ten Employee Management　Unit Eleven Career Guidance　Unit Twelve Expert Economist

章节摘录

我向听众介绍了一位联合航空公司驾驶员的做法。
他在驾驶舱里一切准备就绪后，从电脑里随意挑选几名机上的乘客，亲笔写下感谢顾客对机组业务支持的便条。
与我共事的一名平面造型艺术画家，总在他寄给顾客的任何邮件中附上一块无糖口香糖。
这样一来，你永远不会扔掉他寄来的任何东西！
西北航空公司一名行李员的个性化服务，是收集所有从乘客箱子上掉落的行李签，而这些在过去都被扔进垃圾箱。
在闲暇时，他把行李签寄回，并附上一张便条感谢他们乘坐西北航空公司的飞机。
曾与我共事的一位高级经理决定，在给雇员发他知道他们不怎么喜欢的备忘录时附上舒洁纸巾。
我再另外举了几个例子说明人们如何将各自独特的个性化理念融人工作后，要求听众开动脑筋，想出自己的有新意的个性化服务。
那次讲演约三周后，一天傍晚我的电话铃响了。
对方告诉我说他叫约翰尼，在那家连锁超市的一家店里当装袋员。
他还对我说他患有唐氏综合症。
他说：“ 芭芭拉，我喜欢你的讲演。
”随后，他又告诉我那天晚上回到家，他请他爸爸教他使用电脑。
他说他们父子俩编制了一个程序。
现在他每天晚上回家后就找“ 当天的警句 ”。
他说，找不到他喜欢的就自己“ 想一句 ”。
然后他打进电脑，印出多份，剪裁后在背面签上自己的名字。
第二天，给顾客买的食品杂货装袋时，“ 用炫耀性的动作 ”在袋里放进一张印有警句的条子，提供暖人心房、有趣和颇有新意的个性化服务。
一个月之后，商店经理打电话给我。
他说：“ 芭芭拉，你不会相信今天发生的事。
早上我来到营业厅，约翰尼的那个付款台前排的队比任何别的收款台要长3倍。
我气恼地叫喊：‘ 多开几个收款台！
多上些人！
’可是顾客们却说：‘ 不要，不要！
我们要站在约翰尼这一行，我们想要今天的警句。
”’ 经理说，有位妇女来对他说：“ 我以前一个星期只买一次东西。
现在我路过这儿就进来，因为我想要当天的警句！
”（你可以想象这对商店营业收入意味着什么！
）他最后说道：“ 你想谁是我们整个商店最重要的人物？
没的说，是约翰尼！
” 三个月之后，那经理又打来电话。
“ 你和约翰尼让我们的商店变了样！
现在我们店的花卉部一有根茎折断的花或没用上的装饰花，他们就进入营业厅，把花别在老年妇女或小女孩身上。
有个肉品包装工喜欢小狗史努比，就买了5万个史努比粘胶标签。
每次包装肉品时贴上一个标签。
我们的乐趣可大啦，顾客也挺高兴！
” 这就是工作场所的活力！

第一图书网, tushu007.com

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