

<<新编实用英语综合教程>>

图书基本信息

书名：<<新编实用英语综合教程>>

13位ISBN编号：9787040222302

10位ISBN编号：7040222302

出版时间：2007-1

出版范围：高等教育

作者：本社

页数：167

字数：288000

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>

## &lt;&lt;新编实用英语综合教程&gt;&gt;

## 前言

根据《普通高等专科学校英语课程教学基本要求》编写的《实用英语》（1995年出版）为高等专科学校英语教学改革起到了导向与规范作用，取得了开拓性的成果。

该教材既重视语言基本技能的训练，又在很大程度上体现了培养实际应用英语能力的目的。

1999年，根据国家对于高等专科学校教育、高等职业教育和成人高等教育实行“三教统筹”的精神，编写组对《实用英语》进行了局部的修订，使之更加符合“三教”的要求。

加入WTO之后，中国与世界经济进一步接轨，国家对高职高专的英语教学提出了更加重视实用能力培养的要求。

因此，高职高专教育英语课程教学指导委员会（以下简称“课委会”）决定重编《实用英语》，以适应新形势对高职高专英语教学改革的迫切需要。

《新编实用英语》（New Practical English）是由课委会组织全国各地有丰富教学经验的教师编写的。

本教材既坚持了《高职高专教育英语课程教学基本要求（试行）》（以下简称《基本要求》）的正确方向，保持和突出了《实用英语》的优点，又反映了全面更新教学内容的实际。

所谓全面更新是指在坚持《基本要求》为高职高专培养实用性人才和坚持“以应用为目的，实用为主，够用为度”的大方向的前提下，进一步更新观念、更新内容、更新体系、更新要求。

这主要体现在如下几个方面：1.严格按照《基本要求》编写。

《基本要求》中的《交际范围表》所规定的交际主题是我们选材的依据和出发点，而且读、译、听、说、写各项技能的培养与训练都围绕同一交际话题展开。

2.进一步克服忽视听说技能训练的弱点，加大听说技能、特别是实用交际能力的训练，把培养一定的实用口语交际能力作为本教程的重要任务。

3.加强对应用文等实用文体阅读能力的培养，满足在一线工作的业务人员实际的涉外交际需要。

4.将英语应用能力的训练具体体现于实用英语能力的培养之中。

应用能力既指应用语言基本功的能力，更指把这些基本功运用到实际涉外交际中的能力。

后者也可称作“实用能力”。

“应用能力”是“实用能力”的基础，“实用能力”则是“应用能力”的具体体现。

5.认真贯彻“学一点、会一点、用一点”，“听、说、读、写、译并重”和“边学边用、学用结合”的原则。

6.“教、学、考”相互照应。

《高等学校英语应用能力考试大纲和样题》所规定的项目和要求都在教材中得到反映和训练。

学完《新编实用英语》第二册可以参加“高等学校英语应用能力考试”的B级考试，学完第四册可参加A级考试。

## <<新编实用英语综合教程>>

### 内容概要

本书系列教材是由教育部“高职高专教育英语课程教学指导委员会”根据《高职高专教育英语课程教学基本要求（试行）》组织编写的。

（《新编实用英语》（第二版）系列教材是在《新编实用英语》第一版的基础上修订而成。

本套教材认真贯彻了“学一点、会一点、用一点”、“听、说、读、写、译并重”和“边学边用、学用结合”的原则。

注重听说技能训练，注重对实用文体阅读能力的培养，将应用语言基本功的能力与实际涉外交际相结合。

本套教材还注重“教、学、考”相互照应。

学完第2册可参加“高等学校英语应用能力考试”的B级考试，学完第4册可参加A级考试。

《新编实用英语综合教程3（第2版）》为（（综合教程））（第二版）第3册，共8个单元，每个单元都由“说”、“听”、“读”和“写”4部分组成，另有一个“趣味阅读”部分。

《新编实用英语综合教程3（第2版）》为4色印刷，版式精美，并配有录音带。

<<新编实用英语综合教程>>

书籍目录

- 1 Promoting Activities
  - Section I Talking Face to Face
  - Section II Being All Ears
  - Section Maintaining a Sharp Eye
  - Passage I Promotion Methods
  - Passage II 10 Rules for Attending Exhibitions in China
  - Section IV Trying Your Hand
  - Section V Having Some Fun
- 2 Company Profiles
  - Section I Talking Face to Face
  - Section II Being All Ears
  - Section Maintaining a Sharp Eye
  - Passage I Haier Culture , Haier Brand and Haier Idea
  - Passage II Everyone Has a Chance to Win
  - Section IV Trying Your Hand
  - Section V Having Some Fun
- 3 Purchase and Payment
  - Section I Talking Face to Face
  - Section II Being All Ears
  - Section Maintaining a Sharp Eye
  - Passage I Who Is Using My Credit Card Today?
  - Passage II E-business Means Opportunities
  - Section IV Trying Your Hand
  - Section V Having Some Fun
- 4 Training Across Cultures
  - Section I Talking Face to Face
  - Section II Being All Ears
  - Section III Maintaining a Sharp Eye
  - Passage I Cultural Stereotypes and Misunderstandings
  - Passage II Change , or Get Left Behind
  - Section IV Trying Your Hand
  - Section V Having Some Fun
- 5 Brands and Advertisements
  - Section I Talking Face to Face
  - Section II Being All Ears
  - Section Maintaining a Sharp Eye
  - Passage I Elsie the Cow
  - Passage II Experiential Branding
  - Section IV Trying Your Hand
  - Section V Having Some Fun
- 6 Sharing the Loss
  - Section I Talking Face to Face
  - Section II Being All Ears
  - Section III Maintaining a Sharp Eye
  - Passage I Sharing Economic Losses Through Insurance

<<新编实用英语综合教程>>

Passage II Be Careful with Your Policy  
Section IV Trying Your Hand  
Section V Having Some Fun  
7 Busy Agenda and Schedule  
Section I Talking Face to Face  
Section II Being All Ears  
Section III Maintaining a Sharp Eye  
Passage I A Survey Report on Owner - Managers in the UK  
Passage II Michael Dell and His Business  
Section IV Trying Your Hand  
Section V Having Some Fun  
8 Thinking Global , Acting Local  
Section I Talking Face to Face  
Section II Being All Ears  
Section III Maintaining a Sharp Eye  
Passage I Real WTO Challenges for China  
Passage II Sustainability  
Section IV Trying Your Hand  
Section V Having Some Fun  
NEW WORDS AND EXPRESSIONS  
VOCABULARY  
PHRASES

<<新编实用英语综合教程>>

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>