

2003

徐州师范大学

XUZHOU NORMAL UNIVERSITY

市场营销(国际市场营销)专业  
教学大纲

主 编：邹惠玲 尚 新

编 委：穆凤英 肖 霞 魏 芳 陈 文 刘 红

吴冬梅 曹 磊 陈 彬 梁 民 张 彭

责任编辑：顾 抗

# 国际市场营销专业介绍

国际市场营销专业为四年制本科专业，采取跨国合作的办学模式，由徐州师范大学、澳大利亚维多利亚州西南泰福学院、狄根大学三校联办。三校课程衔接、学分互认。主要培养具有熟练英语听说读写能力、熟练计算机应用技能、市场营销专业知识和技能的复合型人才，面向外向型企业。

该专业在课程设计方面有几个特点：1) 专业复合：即低年级阶段进行英语强化训练，并逐渐过渡到双语、英语授课。在第二学年加入较大强度的计算机应用课程。2) 宽基础：强调专业基础课的门类与内涵。如保证经济数学、会计学等课程与国家对该专业的要求基本一致。3) 双语、英语授课：从第二学年开始，逐渐开设双语、英语课程，并使用英文教材。4) 国际合作：根据国际合作的需要，本专业在课程设计上考虑了过渡和衔接，因此，第一、二学年强化英语；第二学年加入计算机技能；同时在第一至五学期开设专业基础课程及部分专业课程；第六学期由澳方派专业教师教授专业课程。第七、八学期通过双向选择进行分流。留在国内学习的学生选修专业课程、进行专业实习、论文写作。

# 目 录

|                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------|-----|
| 一、国际市场营销专业简介 .....                                             | 1   |
| 二、国际市场营销专业教学计划 .....                                           | 1   |
| 三、国际市场营销专业各课程教学大纲                                              |     |
| 综合英语 .....                                                     | 8   |
| 英语泛读 .....                                                     | 80  |
| 英语视听说 .....                                                    | 107 |
| 英语写作 .....                                                     | 116 |
| 计算机基础 .....                                                    | 123 |
| 会计学原理 .....                                                    | 143 |
| 经济法 .....                                                      | 149 |
| 微积分（经济数学一） .....                                               | 153 |
| 消费者行为学 .....                                                   | 159 |
| 线性代数（经济数学二） .....                                              | 165 |
| 国际贸易与理论实务 .....                                                | 172 |
| 概率论与数理统计学 .....                                                | 176 |
| Analyze market data .....                                      | 180 |
| Coordinate implementation of customer service strategies ..... | 184 |
| Establish business networks .....                              | 190 |
| Lead a sales team .....                                        | 194 |
| Maintain financial records .....                               | 198 |
| Make a presentation .....                                      | 203 |
| Manage effective workplace relationships .....                 | 207 |
| Promote products and services .....                            | 212 |
| Report on financial activity .....                             | 216 |
| Research the market .....                                      | 221 |

# 国际市场营销专业教学计划

专业代码：110202

专业方向：国际市场营销

## 一、培养目标与人才规格

**培养目标：**本专业以“三个面向”为指导思想，培养德、智、体全面发展、具有全面的英语语言技能、扎实的国际市场营销知识和技能、熟练的计算机通用办公软件应用能力等的复合型人才。

**人才规格：**

1. 具有较高的思想道德水准，热爱社会主义祖国，拥护中国共产党；树立辩证唯物主义和历史唯物主义观点；有知识，有理想，善于独立思考，勇于创新；
2. 具有扎实的英语基础知识，具备熟练的英语听、说、读、写、译的能力，达到涉外企、事业对市场营销人才的英语能力要求。做到能用英语同国际商务人员进行直接交流；
3. 掌握管理学、经济学和现代市场营销的基本理论、基本知识；熟悉我国有关市场营销的方针、政策与法规，了解国际市场营销的惯例和规则；掌握市场营销的定性、定量分析方法；具有不断学习的能力、对市场的敏锐观察力；具有较强的语言与文字表达能力、人际沟通以及分析和解决营销实际问题的基本能力；掌握文献检索、资料查询的基本方法，了解本学科的理论前沿及发展动态，具有一定的科学研究、实际工作能力和创新精神；
4. 熟练掌握计算机操作技能，尤其是营销管理中常用的现代办公和管理软件的使用；初步掌握数据管理和网络使用技能。并能将所学现代信息技术应用到市场营销工作中去；
5. 具有健康的体魄和良好的心理素质，达到国家规定的《学生体质健康标准（试行方案）》。

## 二、学制与学习年限

标准学制为4年，允许3—8年内完成学业。

## 三、学分要求和学位

在规定学习年限内，市场营销（国际市场营销）专业学生修满166.5学分、毕业论文合格后方能毕业。修满规定总学分及学位课程，平均学分绩点在2.0及以上、外语水平达到学校规定要求方能取得管理学学士学位。

## 四、课程设置

本专业总学时为2706学时（其中课堂讲授2604学时；实验学时按实际学时数的一半折算为102学时），共计166.5学分。课程包括通识课程、专业基础课程、专业课程、专业选修课程和公共选修课程。

1. 通识课程共3门：思想道德修养、法律基础、体育，共计208学时，占总学时的7.69%，8学分，占总学分的4.80%；
2. 专业基础课程I（英语类）共4门：综合英语、英语阅读、英语视听说、英语写作，共计

708 学时，占总学时的 26.16%，42 学分，占总学分的 25.23%；

3. 专业基础课程 II（商务类）共 8 门：经济数学、概率论与数理统计学、微观经济学、宏观经济学、会计学原理、经济法、市场营销原理、管理学，共计 531 学时，占总学时的 19.62%，30 学分，占总学分的 18.02%；

4. 专业基础课程 III（计算机应用类）共 1 门：计算机应用基础，共 126 学时，占总学时的 4.66%，6 学分，占总学分的 3.60%；

5. 专业课程 I（澳方开设）共 10 门：市场调研（Research the market）、信息展示（Make a presentation）、财务管理（Maintain financial records）、财务报告（Report on financial activity）、客户服务（Coordinate implementation of customer service activities）、产品促销与服务（Promote products and services）、建立商务联系网络（Establish business networks）、领导销售小组（Lead a sales team）、市场数据分析（Analyze market data）、公司人际关系（Manage effective workplace relationships），共计 383 学时，占总学时的 14.15%，17 学分，占总学分的 10.21%；

6. 专业课程 II（我校开设）共 2 门：消费者行为学、国际市场营销。共计 64 学时，占总学时的 2.37%，4 学分，占总学分的 2.40%；

7. 专业选修课程：共分 4 组，学生应修 15 门以上，修满 558 学时，占总学时的 20.62%，达到 34 学分，占总学分的 20.42%；

①经济类：国际金融、证券投资理论与实务、期货理论与实践、区域经济学、保险学、货币银行学、中国经济布局；

②管理类：公共关系学、企业战略管理、企业伦理、数据库及网络基础、信息管理系统、零售管理、人力资源管理、国际商法、管理会计、物流与供应链管理等；

③营销类：销售管理、新产品开发与管理、商品学、商务谈判、推销技能与技巧、市场营销案例、服务市场营销、网络营销、整合营销传播、销售渠道管理、CI 理论与实务、营销风险管理、价格学、广告学、现代营销理论、保险营销、营销战略与策划、营销定量模型、国际贸易理论与实务、电子商务；

④外语类：专业英语、英语会话、高级英语、实用商务写作、英语语音、外贸英语函电、商务英语文选、英语语法、IELTS 备考、第二外语（日语）。建议语音基础弱的新生在第一学期选修英语语音；口语弱的，选修英语会话。建议准备出国的学生在第五学期选修 IELTS 备考课程；

8. 公共选修课程：其中市场营销类学生至少选修一门理科类课程，其余课程建议选经济、管理和法律类课程。总选课程数不低于 4 门，不少于 8 学分。

## 五、实践教学

本专业的实践教学贯穿整个过程，分课程内实践和专项实践两类。共 17.5 学分，其中课程内的实践部分的学分归入各相关课程，不另加。

## 实践教学课程安排表

| 序号 | 名称     | 学时 | 目的、内容及要求                           | 学 期   |
|----|--------|----|------------------------------------|-------|
| 1  | 计算机应用  | 36 | 计算机一般操作、文字处理、电子表格、信息展示技术等。         | 3、4、5 |
| 2  | 市场营销   | 12 | 进行市场调研、了解企业营销策略、手段和方法              |       |
| 3  | 消费者行为学 | 9  | 了解消费者在市场中的实际购买模式                   |       |
| 4  | 会计学    | 24 | 财务模拟操作                             | 4     |
| 5  | 财务管理   | 20 | 财务记账与运算                            |       |
| 6  | 财务报告   | 10 | 模拟财务报告                             |       |
| 7  | 市场营销调研 | 20 | 进行营销方法实践                           | 6     |
| 8  | 信息展示   | 10 | 信息展示各环节的实战演练。                      |       |
| 9  | 市场数据分析 | 20 | 进行模拟定量分析、评估。                       |       |
| 10 | 见习     | 8  | 了解企业营销管理的程序和方法                     | 5-6   |
| 11 | 综合实习   | 40 | 提高市场营销调研工作及撰写调研报告的能力               | 6-7   |
| 12 | 参加创业大赛 | 40 | 培养学生从事创业及工商管理综合素质和能力；培养学生团结协作的团队精神 | 4-7   |

1. 专业实习：时间为10周。①见习：组织学生进行现场参观、了解典型生产企业的生产过程、工艺流程、产品特点、市场状况等。②实习：在第7学期末和第8学期，安排专业实习10周以上，让学生到工矿企业、事业单位、政府机构等从事市场营销、工商管理等相关实践活动，计10学分；

2. 社会实践：一般安排在假期中进行，计1.5学分。主要进行社会、市场的有关调研工作，撰写调研报告或进行营销策划；

3. 军训：学生在第一学期军训两周，计2学分；

4. 创新教育：依照学校相关规定进行；

5. 毕业论文：4学分；

六、课程结构表（见附表一）

七、教学计划表（见附表二）

八、专业选修课程（见附表三）

九、科研训练（见外国语学院市场营销（国际市场营销）专业科研训练计划）

附表一 市场营销（国际市场营销）专业课程结构表

|              | 学时数  | 百分比（%） | 学分数   | 百分比（%） |
|--------------|------|--------|-------|--------|
| 通识课程(学位课程)   | 208  | 7.69   | 8     | 4.80   |
| 专业基础课程(学位课程) | 1365 | 50.44  | 78    | 46.86  |
| 专业课程(学位课程)   | 447  | 16.52  | 21    | 12.61  |
| 专业选修课程       | 558  | 20.62  | 34    | 20.42  |
| 公共选修课程       | 128  | 4.73   | 8     | 4.80   |
| 实践教学         | /    | /      | 17.5  | 10.51  |
| 总 计          | 2706 | 100    | 166.5 | 100    |

附表二

市场营销（国际市场营销）专业教学计划表

| 课程类型   | 课程编号     | 课程名称     | 学分数        | 学时  |     | 开课学期及周学时分配 |   |   |   |   |   |   |   |
|--------|----------|----------|------------|-----|-----|------------|---|---|---|---|---|---|---|
|        |          |          |            | 讲授  | 实验  | 一          | 二 | 三 | 四 | 五 | 六 | 七 | 八 |
| 通识课程   | 4201101  | 思想道德修养   | 2          | 36  |     | 2          |   |   |   |   |   |   |   |
|        | 4201103  | 法律基础     | 2          | 36  |     |            | 2 |   |   |   |   |   |   |
|        | 4401101A | 体育（一）    | 1          | 28  |     | 2          |   |   |   |   |   |   |   |
|        | 4401101B | 体育（二）    | 1          | 36  |     |            | 2 |   |   |   |   |   |   |
|        | 4401101C | 体育（三）    | 1          | 36  |     |            |   | 2 |   |   |   |   |   |
|        | 4401101D | 体育（四）    | 1          | 36  |     |            |   |   | 2 |   |   |   |   |
|        | 小 计      |          | 8          | 208 |     |            |   |   |   |   |   |   |   |
| 专业基础课程 | 英语技能     | 0451701A | 综合英语（一）    | 6   | 84  | 6          |   |   |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451701B | 综合英语（二）    | 6   | 108 |            | 6 |   |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451701C | 综合英语（三）    | 4   | 72  |            |   | 4 |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451701D | 综合英语（四）    | 4   | 72  |            |   |   | 4 |   |   |   |   |
|        |          | 0451702A | 英语阅读（一）    | 2   | 28  | 2          |   |   |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451702B | 英语阅读（二）    | 2   | 36  |            | 2 |   |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451702C | 英语阅读（三）    | 2   | 36  |            |   | 2 |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451702D | 英语阅读（四）    | 2   | 36  |            |   |   | 2 |   |   |   |   |
|        |          | 0451703A | 英语视听说（一）   | 4   | 56  | 4          |   |   |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451703B | 英语视听说（二）   | 4   | 72  |            | 4 |   |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451703C | 英语视听说（三）   | 2   | 36  |            |   | 2 |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451703D | 英语视听说（四）   | 2   | 36  |            |   |   | 2 |   |   |   |   |
|        |          | 0451704  | 英语写作       | 2   | 36  |            |   |   | 2 |   |   |   |   |
|        |          | 小 计      |            |     |     |            |   |   |   |   |   |   |   |
|        | 商务基础     | 0451705A | 经济数学（一）    | 4   | 72  |            | 4 |   |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451705B | 经济数学（二）    | 4   | 72  |            |   | 4 |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451706  | 概率论与数理统计学  | 4   | 72  |            |   |   | 4 |   |   |   |   |
|        |          | 0451707  | 微观经济学      | 3   | 54  |            |   | 3 |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451708  | 宏观经济学      | 3   | 54  |            |   |   |   | 3 |   |   |   |
|        |          | 0451709  | 会计学原理      | 3   | 36  | 18         |   |   | 3 |   |   |   |   |
|        |          | 0451710  | 经济法        | 3   | 54  |            |   |   |   | 3 |   |   |   |
|        |          | 0451711  | 市场营销原理     | 3   | 54  |            |   |   |   | 3 |   |   |   |
|        |          | 0451712  | 管理学        | 3   | 54  |            |   |   |   | 3 |   |   |   |
|        |          | 小 计      |            | 30  | 522 | 18         |   |   |   |   |   |   |   |
|        | 计算机      | 0451713A | 计算机应用基础（一） | 3   | 54  | 18         |   | 4 |   |   |   |   |   |
|        |          | 0451713B | 计算机应用基础（二） | 3   | 54  | 18         |   |   | 4 |   |   |   |   |
|        |          | 小 计      |            | 6   | 108 | 36         |   |   |   |   |   |   |   |

附表二（续表）

市场营销（国际市场营销）专业教学计划表

| 课程类型             | 课程编号    | 课程名称                                                                | 学分数   | 学 时             |     | 开课学期及周学时分配 |   |   |   |      |   |   |   |
|------------------|---------|---------------------------------------------------------------------|-------|-----------------|-----|------------|---|---|---|------|---|---|---|
|                  |         |                                                                     |       | 讲授              | 实验  | 一          | 二 | 三 | 四 | 五    | 六 | 七 | 八 |
| 专<br>业<br>课<br>程 | 0451801 | Research the market<br>市场调研                                         | 2     | 40              | 20  |            |   |   |   | 1-8  |   |   |   |
|                  | 0451802 | Make a Presentation<br>信息展示                                         | 1     | 20 <sup>1</sup> | 10  |            |   |   |   | 1-7  |   |   |   |
|                  | 0451803 | Maintain financial records<br>财务管理                                  | 2     | 40              | 20  |            |   |   |   | 1-12 |   |   |   |
|                  | 0451804 | Report on financial activity<br>财务报告                                | 1     | 20              | 10  |            |   |   |   | 8-17 |   |   |   |
|                  | 0451805 | Coordinate implementation<br>of customer service activities<br>客户服务 | 2     | 28              | 12  |            |   |   |   | 1-14 |   |   |   |
|                  | 0451806 | Promote products and<br>services 产品促销与服务                            | 1     | 14              | 6   |            |   |   |   | 1-8  |   |   |   |
|                  | 0451807 | Establish business networks<br>建立商务联系网络                             | 2     | 34              | 16  |            |   |   |   | 9-17 |   |   |   |
|                  | 0451808 | Lead a sales team<br>领导销售小组                                         | 2     | 40              | 20  |            |   |   |   | 1-17 |   |   |   |
|                  | 0451809 | Analyze market data<br>市场数据分析                                       | 2     | 38              | 20  |            |   |   |   | 9-17 |   |   |   |
|                  | 0451810 | Manage effective workplace<br>relationships 公司人际关系                  | 2     | 34              | 16  |            |   |   |   | 9-17 |   |   |   |
|                  | 0451811 | 消费者行为学                                                              | 2     | 32              |     |            |   |   |   |      |   | 2 |   |
|                  | 0451812 | 国际市场营销                                                              | 2     | 32              |     |            |   |   |   |      |   | 2 |   |
|                  | 小 计     |                                                                     |       | 21              | 372 | 150        |   |   |   |      |   |   |   |
| 选<br>修<br>课      | 专业选修课程  |                                                                     | 34    | 558             |     |            |   |   |   |      |   |   |   |
|                  | 公共选修课程  |                                                                     | 8     | 128             |     |            |   |   |   |      |   |   |   |
|                  | 小 计     |                                                                     | 42    | 686             |     |            |   |   |   |      |   |   |   |
| 实<br>践<br>教<br>学 | 专业实习    |                                                                     | 10    |                 |     |            |   |   |   |      |   | √ |   |
|                  | 社会实践    |                                                                     | 1.5   |                 |     |            |   |   |   |      |   |   |   |
|                  | 军 训     |                                                                     | 2     |                 |     | √          |   |   |   |      |   |   |   |
|                  | 毕业论文    |                                                                     | 4     |                 |     |            |   |   |   |      |   | √ | √ |
|                  | 小 计     |                                                                     | 17.5  |                 |     |            |   |   |   |      |   |   |   |
| 总学分数、总学时数        |         |                                                                     | 166.5 | 2604            | 204 |            |   |   |   |      |   |   |   |

注：第六学期开设课程为澳大利亚 IV 级证书课程。

附表三

市场营销（国际市场营销）专业选修课程开课计划表

| 课程类别        | 课程编号    | 课程名称      | 学分数 | 学时数 | 开课时间<br>(春季/秋季) |
|-------------|---------|-----------|-----|-----|-----------------|
| 经<br>济<br>类 | 0451301 | 国际金融      | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451302 | 证券投资理论与实务 | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451303 | 期货理论与实践   | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451304 | 区域经济学     | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451305 | 保险学       | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451306 | 货币银行学     | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451307 | 中国经济布局    | 2   | 36  | 春季              |
| 管<br>理<br>类 | 0451308 | 公共关系学     | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451309 | 企业战略管理    | 3   | 54  | 秋季              |
|             | 0451310 | 企业伦理      | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451311 | 数据库及网络基础  | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451312 | 信息管理系统    | 3   | 54  | 秋季              |
|             | 0451313 | 零售管理      | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451314 | 人力资源管理    | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451315 | 国际商法      | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451316 | 管理会计      | 3   | 54  | 秋季              |
|             | 0451317 | 物流与供应链管理  | 2   | 36  | 秋季              |
| 营<br>销<br>类 | 0451318 | 销售管理      | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451319 | 新产品开发与管理  | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451320 | 商品学       | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451321 | 商务谈判      | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451322 | 推销技能与技巧   | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451323 | 市场营销案例    | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451324 | 服务市场营销    | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451325 | 网络营销      | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451326 | 整合营销传播    | 2   | 36  | 春季              |

附表三（续表） 市场营销（国际市场营销）专业选修课程开课计划表

| 课程类别        | 课程编号      | 课程名称      | 学分数 | 学时数 | 开课时间<br>(春季/秋季) |
|-------------|-----------|-----------|-----|-----|-----------------|
| 营<br>销<br>类 | 0451327   | 销售渠道管理    | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451328   | CI 理论与实务  | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451329   | 营销风险管理    | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451330   | 价格学       | 3   | 54  | 春季              |
|             | 0451331   | 广告学       | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451332   | 现代营销理论    | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451333   | 保险营销      | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451334   | 营销战略与策划   | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451335   | 营销定量模型    | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451336   | 国际贸易理论与实务 | 3   | 54  | 秋季              |
|             | 0451337   | 电子商务      | 3   | 54  | 秋季              |
| 外<br>语<br>类 | 0451338A  | 专业英语（一）   | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451338B  | 专业英语（二）   | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451339A  | 英语会话（一）   | 2   | 36  | 秋（1）            |
|             | 0451339B  | 英语会话（二）   | 2   | 36  | 春（2）            |
|             | 0451339C  | 英语会话（三）   | 2   | 36  | 秋（3）            |
|             | 0451339D  | 英语会话（四）   | 2   | 36  | 春（4）            |
|             | 0451340   | 高级英语      | 4   | 72  | 秋（5）            |
|             | 0451341   | 实用商务写作    | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451342   | 英语语音      | 2   | 36  | 秋（1）            |
|             | 0451343   | 外贸英语函电    | 2   | 24  | 秋季              |
|             | 0451344   | 商务英语文选    | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451345   | 英语语法      | 2   | 36  | 春季              |
|             | 0451346   | IELTS 备考  | 2   | 36  | 秋季              |
|             | 0451347 A | 第二外语（日语一） | 2   | 72  | 春（4）            |
|             | 0451347 B | 第二外语（日语二） | 2   | 72  | 秋（5）            |
|             | 0451347 C | 第二外语（日语三） | 2   | 72  | 春（6）            |
|             | 0451347 D | 第二外语（日语四） | 1   | 20  | 秋（7）            |

# 《综合英语》课程教学大纲

|      |        |
|------|--------|
| 适用专业 | 国际市场营销 |
| 学时   | 336    |
| 学分   | 20     |

## 一、编写说明

### （一）本课程的性质、地位和作用

本课程为该专业的专业基础课，是英语类中的核心课程，在一、二学年度连续开设四个学期，其中一年级周学时为 6 个，二年级周学时为 4 个。该课程教学目标是，通过密集型、高强度的综合语言训练，使学生的英语语言水平与能力达到中高级，从而使学生能在高年级阶段能顺利接受用中、英双语进行的专业课教学。该课程的教学直接影响到学生在高年级阶段的专业课学习，因此在整个专业课程体系中有举足轻重的作用。

### （二）本大纲制定的依据

本专业旨在培养适全球化环境下、开放型社会中涉外企、事业所需的营销管理类人才，对于这类人才的英语要求是要能用熟练掌握语言技能，以便能用英语同国际商务人员进行直接的交流，同时也能用英语获取必要的商务信息等。因此，本课程的目标是帮助学生打下扎实的基本功，全面培养学生的听说读写能力。

根据外语学习的规律与特点，要达到这样的目标需要几个条件：1）高强度；2）重操练；3）好的目的语言环境和语言学习环境。

本大纲是根据本专业人才的培养目标所需要的基本理论和基本技能的要求，根据本课程的教学性质、条件和教学实践而制定的。

### （三）大纲内容选编原则与要求

大纲内容选编遵循以下原则：

#### 1. 健康向上的原则

语言不是孤立的，它是文化的载体。英语起源于西方文化，与中国文化有许多不同，甚至冲突。我们在教书的同时肩负着育人的重任。因此，在教学内容的选择上，一定要考虑其内容的健康性，从而通过潜移默化的熏陶使学生积极向上。

#### 2. 时代性原则

语言是活的，始终处于不断变化之中。我们要教给学生现代正在使用中的语言。另外，通过语言传布的内容也因具有时代性。

#### 3. 实用性原则

语言是一个庞杂的体系，学生不可能什么都学。在选取内容的时候，我们注重使用性。比方，许多时候，学生只须会用、会做，不须说出所以然。再如，英语中的词汇有几十万，见词汇就学、

就记很不科学。我们力图教学生掌握核心词汇。

#### 4. 科学性原则

科学性具体体现在两个方面：1) 内容的科学性与准确性。2) 教学方法、手段等的科学性。

#### 5. 循序渐进

英语学习的不能速成的，要根据学生的水平、能力循序渐进的进行。

### (四) 实践环节

本课程的特点是讲练结合，强调精讲多练。根据时间可分为课内训练与课外训练；根据技能，可分成口头与笔头，输出与输入；根据形式，可分成个人与合作。另外尚可分成单项与综合等。实践与讲授交叉融合，实践贯穿始终。现代化的学习工具可以帮助学生进行练习，但学生自己是练习的源动力和主体，是决定因素。

#### 1. 课内练习

在课上，学生要积极配合教师，根据教师的安排进行练习，尤其要做好同学间的合作练习。语言不是听会、想会的，而是练会的。教师在教学中要以现代教学思想为指导，采取以学生为中心、以活动教学为主的教学方式，尽量多给学生练习的机会，以培养他们的语言能力。

#### 2. 课外练习

课外，学生要做以下主要练习：

听课文磁带：1) 听力理解：先不看书听，力图听懂其主要内容。

2) 对照书面材料听，并跟读模仿，反复进行，直到自己能准确朗读为止。

朗读练习：1) 大声朗读单词表中的单词。

2) 大声朗读课文，直到能流利、准确朗读为止。

复述练习：1) 先根据课文后的问题，在不看原文的基础上口头回答。(可合作)

2) 整篇课文复述。可先列提纲，根据提纲复述。要求，准确、流利。

笔头练习：1) 课文后面的练习。

2) 练习册中的练习。

3) 老师布置的作业。

补充阅读：1) 课外简易读物。

2) 英语报纸《21 世纪英文报》

3) 老师补充的材料

补充听力：1) 英文广播节目(如 VOA, BBC 等)

2) 语音室中的听力材料

3) 市售材料(《走遍美国》，《环境英语》，疯狂英语系列，听力超人等。

练习是英语学习成败的关键，只有持之以恒的练习，才能获取熟练的技能。无其他捷径可寻。课堂练习与讲解需要及时、足量的课外练习支持，否则，收效甚微。

(五) 教学时数分配表 (第一学年)

| 章节序号          | 教学环节 |                                         | 课堂讲授 | 讨论 | 实验 | 其它 | 课程设计 | 小计 |
|---------------|------|-----------------------------------------|------|----|----|----|------|----|
|               | 学 时  | 名 称                                     |      |    |    |    |      |    |
| 一             |      | Secrets of A Students                   | 4    |    | 4  |    |      | 8  |
|               |      | Bittersweet Memories                    | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 二             |      | Conversational Ballgames                | 4    |    | 4  |    |      | 8  |
|               |      | English as a Universal language         | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 三             |      | Stevie Wonder                           | 4    |    | 4  |    |      | 8  |
|               |      | We Are What We Think We Are             | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 四             |      | The Washwoman                           | 4    |    | 4  |    |      | 8  |
|               |      | A Good Name                             | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 五             |      | The Language of Compromise              | 4    |    | 4  |    |      | 8  |
|               |      | Easy Ways to Avoid an Argument          | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 六             |      | Nerds and Geeks                         | 4    |    | 6  |    |      | 10 |
|               |      | Our Changing Lifestyle: Trends and Fads | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 七             |      | I Became Her Target                     | 4    |    | 4  |    |      | 8  |
|               |      | Firm, fair, and Friendly                | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 八             |      | Foreword                                | 4    |    | 4  |    |      | 8  |
|               |      | Smart Machines                          | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 九             |      | Hothouse Earth                          | 4    |    | 6  |    |      | 10 |
|               |      | Population Problem                      | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 十             |      | Cloning: Good or Bad                    | 4    |    | 6  |    |      | 10 |
|               |      | Internet Helps Solve a Medical Mystery  | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 一<br>(BookII) |      | Churchill                               | 4    |    | 6  |    |      | 10 |
|               |      | Little Sister of the Poor               | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 二             |      | Why They Excel                          | 4    |    | 5  |    |      | 9  |
|               |      | Methods of Education                    | 4    |    | 2  |    |      | 6  |
| 三             |      | Cultural Translator                     | 4    |    | 5  |    |      | 9  |
|               |      | A Multicultural Person                  | 4    |    | 2  |    |      | 6  |

## (第二学年)

| 章节<br>序号        | 教 学 环 节 |                                         | 课堂<br>讲授 | 讨论 | 实验 | 其它 | 课程<br>设计 | 小计 |
|-----------------|---------|-----------------------------------------|----------|----|----|----|----------|----|
|                 | 学 时     | 名 称                                     |          |    |    |    |          |    |
| 四<br>(Book II)  |         | Turning Failure into Success            | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | Failure? No! Just Temporary Setbacks    | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 五               |         | Holding Onto a Dream                    | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | The Soft Sell                           | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 六               |         | A Brief History of Stephen Hawking      | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | Inventor of the Future                  | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 七               |         | Thinking: A Neglected Art               | 2        |    | 4  |    |          | 6  |
|                 |         | How to Teach Your Child to Think        | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 八               |         | Unwritten Rules                         | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | A Traffic Light Is a Brainless Machine  | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 九               |         | Get Ready for Some Wild Weather         | 2        |    | 6  |    |          | 8  |
|                 |         | Study Finds Good Effects of El Nino     | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 十               |         | The Next 30 Years                       | 2        |    | 4  |    |          | 6  |
|                 |         | Our Forecasts 30 Years Later            | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 一<br>(Book III) |         | How I Got Smart                         | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | Coming of Age                           | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 二               |         | The Titanic Puzzle                      | 2        |    | 6  |    |          | 8  |
|                 |         | Unjust Desserts                         | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 三               |         | The Sense of Wonder                     | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | The Innocent Eye                        | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 四               |         | College Pressures                       | 2        |    | 4  |    |          | 6  |
|                 |         | College Lectures: Is Anybody Listening? | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 五               |         | America Seen with European Eyes         | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | American Values and Assumptions         | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 六               |         | Every 23 Minutes                        | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | Needed: A License to Drink              | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 七               |         | So What's So Bad About Being So-So?     | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | Stripping Down to Bare Happiness        | 2        |    | 2  |    |          | 4  |
| 八               |         | The Highs of Low Technology             | 2        |    | 3  |    |          | 5  |
|                 |         | Why I'm Not Going to Buy a Computer     | 2        |    | 2  |    |          | 4  |

## (六) 考核方法与要求 (注明各项成绩所占比例)

1. 平时成绩: 占 30%。根据出勤、课堂表现、作业、课外操练完成情况等综合评定。
2. 试卷成绩: 占 70%。试卷从试题库中组合。分笔试和口试两部分。从词、词子、篇章、内容各方面考察学生对所学内容的掌握情况。具体办法和说明见试题库说明。
3. 综合考核成绩: 根据以上两项计算得出。

## （七）教材与主要参考书

1. 《21 世纪大学英语》—读写教程，复旦大学、高等教育出版社，2000Book I, II, III
2. 《21 世纪大学英语》—读写教程配套教师手册，复旦大学、高等教育出版社
3. 《21 世纪大学英语》配套课文、听力磁带。复旦大学、高等教育出版社
4. 《21 世纪大学英语》配套光盘。复旦大学、高等教育出版社
5. 吴鼎民 《阅读大观》南京大学出版社，第一册
6. 《21 世纪英文报》中国日报社周刊。
7. 各类词典
8. 各类语法书

## 二、教学大纲

### 第一章 学习与学校生活

#### 一、教学基本要求

1. 掌握生词表中单词的读音、意义、搭配、用法等
2. 准确、流利朗读课文。
3. 流畅回答关系课文的提问，并能流畅复述。
4. 掌握课文中重要词组、短语的搭配、意义、用法。
5. 掌握课文中重要句型的组成、意义、用法。
6. 掌握英语段落中用例子支持主题句的段落发展手段。

#### 二、教学内容

##### 第一课 Secrets of A Students

1. 要熟练掌握的单词（用\*表示为重中之重）

- |                 |                 |                   |                 |
|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|
| 1) *perform     | 7) *missing     | 13) *content      | 19) *solution   |
| 2) *concentrate | 8) *essential   | 14) *retain       | 20) *ignore     |
| 3) *focus       | 9) *due         | 15) *participate  | 21) *manage     |
| 4) *assign      | 10) draft       | 16) *intellectual | 22) necessarily |
| 5) *recall      | 11) stretch     | 17) economics     | 23) *persuade   |
| 6) *memorize    | 12) *irrelevant | 18) *approach     | 24) stick       |

2. 要掌握的词缀、词根

-ment, -tion, -ation, -sion, -ion, con-

3. 要掌握的词组

- |                                        |                                |
|----------------------------------------|--------------------------------|
| 1) natural sciences                    | 8) sth. count for much more    |
| 2) direct a production of a play       | 9) high-achieving students     |
| 3) to leave school with A's            | 10) underachieving students    |
| 4) manage to do sth.                   | 11) lower-scoring students     |
| 5) gifted students                     | 12) put in time                |
| 6) to perform well in exams            | 13) assign sb. to do sth.      |
| 7) to make the most of one's abilities | 14) to persuade sb. to do sth. |

- 15) to stick sth. on a wall
  - 16) to get one's hand on sth.
  - 17) to hand in (homework)
  - 18) to cut down on sth.
  - 19) to set an assignment
  - 20) to read aloud
  - 21) to make notes
  - 22) to do a rough draft
  - 23) sth. is due.
  - 24) to aim to do sth.
  - 25) to aim at sth.
  - 26) to meet the deadline
  - 27) every two hours
  - 28) to work wonders
  - 29) to get used to doing sth.
  - 30) speed-reading
  - 31) a table of contents
  - 32) to have a sense of sth.
  - 33) to retain sth.
  - 34) an active reader
  - 35) to lead to sth.
  - 36) to put down sth.
  - 37) rather than
  - 38) a great mass of (information)
  - 39) to get the point of sth.
  - 40) thus
  - 41) intellectual curiosity
  - 42) a market-driven economy
  - 43) to interest sb. in sth.
  - 44) a calculus course
4. 要掌握的句型
- 1) thus
  - 2) while
  - 3) used to do
  - 4) get used to doing
  - 5) waste time doing
  - 6) put in time doing
  - 7) go unanswered
  - 8) mean sth./doing/that
  - 9) rather than
  - 10) manage to do
  - 11) A counts for B. (cause and effect)

#### 5. 要掌握的写作技能

用例子支持段落的主题。

### 第二课 Bittersweet Memories

#### 1. 要熟练掌握的单词 (用\*表示为重中之重)

- |                |                 |                   |               |
|----------------|-----------------|-------------------|---------------|
| 1) *preference | 6) *feasible    | 11) *impact       | 16) *diploma  |
| 2) *particular | 7) *perspective | 12) *circumstance | 17) *prospect |
| 3) *locate     | 8) *survive     | 13) *file         | 18) *treasure |
| 4) *establish  | 9) *concern     | 14) solemn        | 19) commute   |
| 5) *financial  | 10) *anticipate | 15) *consume      | 20) impact    |

#### 2. 要掌握的词组

- |                               |                                     |
|-------------------------------|-------------------------------------|
| 1) the bittersweet feelings   | 7) a welcome change                 |
| 2) high school graduation     | 8) an all-girl high school          |
| 3) to come of age             | 9) question in one's mind           |
| 4) to be on one's own         | 10) to force her preferences on sb. |
| 5) to make decisions          | 11) to happen to                    |
| 6) to look over sb's shoulder | 12) to be located in                |