

剑桥商务英语应试辅导用书

剑桥官方授权BEC培训师 陈琪 / 主编

Mison美森教育

新版剑桥 BEC 考试真题详解

- 官方名师执笔，洞悉出题规律
- 深入剖析考点，总结做题技巧
- 开阔解题思路，拓宽知识视野
- 内容全面细致，突出重点难点
- 丰富词汇储备，夯实语言基础

超值

3大备考利器

附赠美森BEC课程代金券50元，把名师课堂带身边！

附赠美森BEC在线估分器，10秒即得刷题分数！

附赠美森BEC在线考点通，一键即知考点考情！



大连理工大学出版社
Dalian University of Technology Press

新版剑桥
BEC
考试真题详解
高级 1

剑桥商务英语
应试辅导用书

策划编辑 / 李玉霞

王付青

美森教育，系国内知名商务英语教育集团，拥有美森实体学校、美森网校、美森图书出版、美森企业培训、美森职业辅导等业务。美森教育所提供的BEC课程在国内处于领先地位。多年来，美森教育成功培训万余学员，BEC通过率遥遥领先，是业内公认的BEC权威品牌。

Mison美森教育

全国客服电话：400-668-4090

美森教育官网：www.mison.cn（在线网校）

www.mison.com.cn（大连面授）

▼ 50天攻克BEC高级系列图书



上架建议 剑桥商务英语考试

购买图书
欢迎登录



大连理工大学出版社

淘宝网店
dutp.taobao.com



大连理工大学出版社
微信公众平台

ISBN 978-7-5685-1137-7



定价：32.00元

剑桥商务英语应试辅导用书



Mison美森教育

新版剑桥

BEC

考试真题详解

高级

1

剑桥官方授权BEC培训师 陈琪 / 主编



大连理工大学出版社
Dalian University of Technology Press

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

图书在版编目(CIP)数据

新版剑桥 BEC 考试真题详解. 1. 高级 / 陈琪主编

— 大连 : 大连理工大学出版社, 2018.3

ISBN 978-7-5685-1137-7

I. ①新… II. ①陈… III. ①商务—英语—题解

IV. ①F7-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 292987 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84708943 传真:0411-84701466

E-mail:dutp@dutp.cn URL:<http://dutp.dlut.edu.cn/>

大连住友彩色印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:185mm×260mm 印张:17 字数:386千字
2018年3月第1版 2018年3月第1次印刷

责任编辑:李玉霞

责任校对:董跃鹏

封面设计:王付青

ISBN 978-7-5685-1137-7

定 价:32.00 元

本书如有印装质量问题,请与我社发行部联系更换。

剑桥大学外语考试部编著的《新版剑桥 BEC 考试真题集》是考生备考 BEC 的官方权威复习资料，具有实战价值。其中《新版剑桥 BEC 考试真题集·第 1 辑：高级》已由商务印书馆出版，书中收录了 4 套完整的 BEC 高级考试真题，这本书俨然已成为考生备考之首选。

然而，该书只是提供了最原始的真题和答案，并没有提供分析和解释，在帮助考生熟悉 BEC 的命题和提供解题技巧方面有所欠缺。针对这一情况，美森教育为了让考生真正做到“知己知彼，百战不殆”，特编写了《新版剑桥 BEC 考试真题详解·1(高级)》。本书在结构上遵循了原著的特点，按照阅读、写作、听力和口语的布局分别对四套真题的各个试题类型进行了详细解析。

本书最大的特点就是内容全面、解析到位、技巧实用，无论从基础巩固方面还是技巧提升方面都力求详尽、深入细致。希望本书能帮助考生熟悉出题规律，掌握复习重点，开阔解题思路，提高应试能力，做到胸有成竹，最后在考试中取得高分。

本书特点

官方名师执笔，洞悉出题规律：

本书编者为官方资深培训师，有着多年的一线教学经验，对 BEC 考试有着精辟的见解，能透彻理解官方命题趋势和考点设置意图，全方位、无死角地解析真题所有的考查点。

内容全面细致，突出重点难点：

在编写本书的过程中，编者始终站在广大考生的角度，根据考生需求编写，例如在阅读模块中添加特色栏目“参考译文”以及在作文模块中添加“考生作文翻译”和“参考范文”，以此帮助考生深入了解文章内容，把握写作技巧与要领。“解题指南”和“难句解析”等栏目则提出了解题建议，介绍全文背景，并由浅入深、由表及里地剖析长、难句型及语法结构，深入地分析重点、难点。

深入剖析考点，总结做题技巧：

本书在编写“题目解析”时，力求细致分析考点，提供解题策略，总结答题技巧。在作文模块的“考题分析”栏目中从文章内容、信息传递、思路组织和语言使用等角度全方位直击考点，逐步帮助考生掌握合理、适用的答题策略。阅读和听力模块中的 TIPS 给出了解题技巧和窍门，帮助考生掌握应试策略。

丰富词汇储备，夯实语言基础：

本书的“必背词汇”“词汇拓展”“句型点击”等栏目精选了试题常考词汇及短语，归纳了实用地道的句型及表达，旨在扩大考生词汇容量，提高语言水平。

开阔解题思路，拓宽知识视野：

本书不仅能帮助考生巩固语言基础，提高解题技巧，还能整合解题思路，拓宽知识视野，例如“思路点拨”“考官点评”“商务知识链接”等栏目注重引导考生正确的答题思路，扬长避短，提高思维逻辑性和系统性，并帮助考生了解商务背景知识，拓宽知识面。

本书完成后，美森教育图书编撰委员会多位资深教师给予了审阅：孙乐、邢莉、刘晓旭、朴思瑶、李艳玲、于鑫、房洋、陈霞、金超、葛玉新、王月、张彤、王刚、冯洋、张彤、欧阳芳芳、毕远志、孙大海、徐立刚、安乾坤、施芳等，同时也提出了宝贵的建议和意见，在此一并感谢。

本书不仅适用于 BEC 考生，也适用于广大一线培训教师。相信本书会成为广大考生的良师益友，帮助考生尽快提高应试能力和语言水平。同时，编者也诚恳希望选用本书的广大一线培训教师及学员不吝赐教。

美森教育 编写组

美森网校：www.mison.cn

美森实体校：www.mison.com.cn



关注微信公众号美森商务英语
获取海量商务英语学习资源



目录 contents

Test 1

READING	2
WRITING	31
LISTENING	45
SPEAKING	57

Test 2

READING	69
WRITING	96
LISTENING	109
SPEAKING	120

Test 3

READING	132
WRITING	159
LISTENING	173
SPEAKING	185



Test 4

READING	198
WRITING	227
LISTENING	241
SPEAKING	253



Test 1

★ READING ★ WRITING ★ LISTENING ★ SPEAKING ★

READING

PART ONE- 难度系数 ★ ★ ★ ★

解题指南

解题建议：建议考生先阅读 1~8 题的陈述再阅读短文 A-E，先圈出每个陈述的关键词，再圈出短文中的关键词或关键句子。因为 1~8 题的陈述内容通常是短文 A-E 中一句话或多句话的同义转换或提炼，所以通常情况下陈述与短文的联系都是通过关键词的同义替换建立起来的。

背景介绍：本题 A~E 五篇短文的陈述内容摘自五位不同人士对零售业的看法。

必背词汇

deputy director	副主任，副局长，副主管	flair	n. 资质，鉴别力
retail sector	零售部门，零售业	business acumen	商业头脑
tangible	adj. 切实的，有形的	go all over	去各地
business consultancy	营业顾问，商业咨询	keep abreast of	了解最新情况，并驾齐驱
support and development	支持与开发	controller	n. 管理者，财务主管
department store	百货大楼，百货商店	women's wear	女性服饰
buying and merchandising	购买和销售	on-the-job training	在职培训
head office	总公司，总行	personnel director	人事主管
shop floor	工作场所	take on	雇用，承担，接纳
on time	准时	induction	n. 就职
clothing store	服装店，成衣店	first-hand	adj. 第一手的，直接的

词汇拓展

in-service training	在职培训	the state economy	国有经济
shop keeper	零售商人	business downturn	业务下滑
integrated management	综合管理	marketing guru	营销领袖
fix a price	定价	passbook balance	存折余额
headquarter base	总部基地	retail price index	零售物价指数

难句解析

1. The power base has changed in the industry, and it's the retailers who are now driving things forward.

★ 参考译文: 推动这个行业发展的主力军已经发生了变化, 眼下正是零售商在推动行业的前进。

★ 语言点

1) 句子不长, 但是存在需要考生意译的短语以及重点英语句型, 所以需要对其进行详细解析。“power base”意为“动力基础, 权力基础”, 根据上下文内容, 这里是指“推动零售行业不断前进的基础和主体”; “drive things forward”意为“使事情向前行驶、向前推动”, 根据上下文内容, 这里是指“推动行业的发展和进步”。

2) “it's the retailers who are now driving things forward”是全句的重点, 也是在 BEC 考试当中经常出现的句型——强调句。该种强调结构由 “It is/was+ 被强调部分 +that/who+ 其他部分”构成, 是一种常见的修辞手法, 它是对一定语境下的部分内容和信息进行突出而采用的一种手段。例如:

Eddie has been living in Greece since he started his business. (未进行强调)

It is Eddie that/who has been living in Greece since he started his business. (对主语 Eddie 进行强调)

It is in Greece that Eddie has been living since he started his business. (对地点状语 in Greece 进行强调)

It is since he started his business that Eddie has been living in Greece. (对时间状语从句 since he started his business 进行强调)

3) change, exchange, charge 是一组常见的 BEC 考试形近词。change, 既可做动词也可做名词, 意思相近, 意为“变化, 改变, 更换”。exchange, 做名词时意为“外汇; 兑换率; 兑换, 交换”; 做动词时意为“兑换, 交换”。关于 exchange 的商务短语有 exchange for futures (期货交易), exchange fund note (外汇基金债券), stock exchange (证券交易所)。charge, 做名词时意为“商品或服务的要价; 管理; 收费; 照管”; 做动词时意为“收费”。关于 charge 的商务短语有 take charge (接管), charge card (赊购卡), be chargeable to (可记在某人账上)。

2. The buyer has to have some flair for design, but balancing that, you need a strategic view and business acumen.

★ 参考译文: (服装) 采购员对设计必须具备一定的资质, 但是总的来说, 你需要具有战略性的眼光和商业头脑。

★ 语言点:

1) “but balancing that” 是全句的难点, 以至于很多考生百思不得其解。以后如果在翻译和理解上遇到同样类型的问题, 即有语法结构和表达含义很模糊的单词、短语或短句, 建议考生先将其弱化成单词原形, 再对其进行推敲。balance 意为“权衡, 相抵, 保持平衡”, on balance 意为“全面考虑之后, 权衡利弊之后”。只有通过全面推敲 balance 一词之后, 考生才能知道此处的 balancing that 意为“总的来说, 深思熟虑之后, 总而言之”。

2) have flair for 意为“对……有资质/鉴别力”。strategic 是形容词词性, 意为“战略的, 策略的”, 例如 strategic planning (战略规划); 其名词形式是 strategy, 意为“战略, 策略”, 例如 logistics strategy (物流策略), motivational strategy (激励策略), marketing strategy (营销策略)。business acumen 意为“商业头脑, 经商才干”, 相同含义的英文表达还有 commercial awareness, business mind 等。

3. Career development within the company is based on general management skills rather than specialisation, so whatever department they are in, employees will focus on similar aims.

★ 参考译文: 公司内部的职业培训是基于综合管理技能, 而不是专业技能, 所以不论员工身处哪个部门, 他们都将把注意力放在相近的目标上。

★ 语言点:

1) rather than 意为“而不是”。相似易混淆且与 than 相关的短语列举如下: other than “除了(相当于 but 或 except)”; more than “超过”; no more than “仅仅, 不过”; no more ... than ... “……和……都不……”; not more than “至多, 不超过, 不比……更……”; more ... than ... “与其……倒不如……(强调 more 后面的内容, 表示同一个人或事物的两种特征的对比, more 和 than 之后接形容词、副词的原级、名词或介词短语。)”

2) “within the company” 是介词短语做后置定语, 修饰先行词“career development”; 在“so whatever department they are in” 中, whatever 引导让步状语从句, 且可替换成 no matter what; “employees will focus on similar aims” 是由 so 引导的结果状语从句。

试题解析

题号	定位词	文中对应点	题目解析
1	The way this market operates, has been transformed	A 篇第三句: The power base has changed in the industry, and it's the retailers who are now driving things forward.	A 题干 1 表示“市场的运作方式已经发生了改变”。陈述部分的 the way this market operates 对应 A 篇中的 the power base ... in the industry, 陈述部分的 has been transformed 对应 A 篇中的 has changed。而且 A 篇第三句提到“推动这个行业发展的主力军已经发生了变化, 眼下正是零售商在推动行业的前进”。句意与题意一致, 符合要求。 TIPS: 零售业 (retail industry) 是指通过买卖形式, 将工农业生产者生产的产品直接售卖给居民作生活消费用, 或售卖给社会集团作公共消费用的商品销售行业。比较主流的零售业定义分为两种: 一种是从营销学角度来定义——认为零售业是任何一个处于从事由生产者到消费者的产品营销活动的个人或公司; 另一种是美国商务部的定义——零售贸易业包括所有把较少数量商品销售给普通公众的实体。
2	are given, an overview of	E 篇第四句: The induction programme introduces all aspects of working for our company, giving early responsibility and first-hand experience of the company's working culture.	E 题干 2 表示“告知新职员公司运营的大概情况”。陈述部分的 are given 对应 E 篇中的 introduces, 陈述部分的 an overview of 对应 E 篇中的 all aspects of working for our company。而且 E 篇第四句提到“入职活动介绍了我们公司所有方面的工作情况, 同时说明了工作的早期职责和公司工作文化的亲身体验”。句意与题意一致, 符合要求。

3	I've increased, business expertise	<p>D 篇第三句: I've gained a huge range of skills with the company in all kinds of fields, both through formal courses and by means of on-the-job training.</p>	<p>D 题干 3 表示“自从入职以来我不断增加业务知识”。陈述部分的 I've increased 对应 D 篇中的 I've gained, 陈述部分的 business expertise 对应 D 篇中的 a huge range of skills, 而且 D 篇第三句提到“通过正式的课程和在职培训, 我在公司的各个领域都学到了很多技能”。句意与题意一致, 符合要求。</p>
4	enjoy, more than, former job	<p>A 篇第二句: When I moved into the retail sector, I found it offered more tangible achievements and rewards than my previous business consultancy work.</p>	<p>A 题干 4 表示“比起我以前的工作, 我更喜欢在零售行业工作”。陈述部分的 enjoy 和 more than 对应 A 篇中的 offered more, 陈述部分的 former job 对应 A 篇中的 previous business consultancy work, 而且 A 篇第二句提到“当我调至零售部门的时候, 我发现, 比起我以前的商务咨询工作, 该职位能提供更多切实的成就和奖励”。句意与题意一致, 符合要求。</p>
5	working closely with other people	<p>B 篇第四句: You have a lot of contact with people, from shop floor staff to suppliers.</p>	<p>B 题干 5 表示“与其他人紧密合作是这份工作的重要特性”。陈述部分的 working closely with other people 对应 B 篇中的 you have a lot of contact with people, 而且 B 篇第四句提到“从公司职员到供货商, 你与其他人有很多的接触”。句意与题意一致, 符合要求。</p>

6	company training, all staff, share common goals	<p>E 篇末句: Career development within the company is based on general management skills rather than specialisation, so whatever department they are in, employees will focus on similar aims.</p>	<p>E 题干6表示“组织公司培训以便让员工分享共同的目标”。陈述部分的 company training 对应 E 篇中的 career development within the company, 陈述部分的 all staff 对应 E 篇中的 employees, 陈述部分的 share common goals 对应 E 篇中的 will focus on similar aims, 而且 E 篇末句提到“公司内部的职业发展是基于综合管理技能, 而不是专业技能, 所以不论员工身处哪个部门, 他们都将把注意力放在相近的目标上”。句意与题意一致, 符合要求。</p>
7	keep up to date with	<p>C 篇第四句: I go all over Britain to keep abreast of this information.</p>	<p>C 题干7表示“我需要了解我所在领域进展的最新信息”。陈述部分的 keep up to date with 对应 C 篇中的 keep abreast of, 而且 C 篇第四句提到“为了了解最新的资讯, 我跑遍英国各地”。句意与题意一致, 符合要求。 TIPS: BEC 考试重点词汇和形近词点拨。 design, 做动词时意为“设计; 构思; 计划”; 做名词时意为“草图或外观设计; 装饰图案”。sign, 做动词时意为“签署; 签字; 签约”; 做名词时意为“标记; 指示牌; 标牌; 手势; 信号”。resign, 动词, 意为“辞职; 使自己顺从或安于某种不可改变的糟糕情况或境遇”。consign, 动词, 意为“托运; 寄存; 委托代销”。此外, consign 的变形形式也是 BEC 考试高频词汇和易混淆词汇: consignment, “委托物; 托销物; 寄存物”; consignee, “受托者; 收货人; 代销人”; consigner, “委托人; 发货人; 托销的货主”。</p>

8	my business, employ, only people genuinely committed to a career in retailing	E 篇第二句: What we really want to do in our company is take on people with a real interest in trade rather than managers who only want to complete a job as fast as possible.	E 题干 8 表示“我的职责是聘用到真正想致力于零售业的员工”。陈述部分的 my business 对应 E 篇中的 what we really want to do in our company, 陈述部分的 employ 对应 E 篇中的 take on, 陈述部分的 only people genuinely committed to a career in retailing 对应 E 篇中的 people with a real interest in trade, 而且 E 篇第二句提到“我们在公司真正想要做的是雇用对贸易真正感兴趣的人, 而不是仅仅想着尽快完成工作的管理人员”。句意与题意一致, 符合要求。
---	---	--	--

参考译文

- 0 我必须赶上这份工作的最后期限。
- 1 市场的运作方式已经发生了改变。
- 2 告知新职员公司运营的大概情况。
- 3 自从入职以来我不断增加业务知识。
- 4 比起我以前的工作, 我更喜欢在零售行业工作。
- 5 与其他人紧密合作是这份工作的重要特性。
- 6 组织公司培训以便让员工分享共同的目标。
- 7 我需要了解我所在领域进展的最新信息。
- 8 我的职责是聘用到真正想致力于零售业的员工。

零售业

让顾客满意是零售行业的核心所在。但是, 零售业工作人员期望的工作满意度有多少呢? 五位在零售行业工作的人士讨论了他们的职业。

A

Steve Cain 是一家大型超市的贸易副主管。他说: “当我调至零售部门的时候, 我发现, 比起我以前的商务咨询工作, 该职位能提供更多切实的成就和奖励。推动这个行业发展的主力军已经发生了变化, 眼下正是零售商在推动行业的前进。在此之前, 采购人员等待货物送达, 然后与生产商协商货价, 但是在当今的食品零售行业, 正是零售商他们自己开发品牌和定价, 所以才让零售行业成了一个令人激动的工作领域。”

B

Virginia Clement 是一家大型服装百货商店的支持与开发经理。“这意味着我要对所有的采购和销售负责。这要求团队合作，于我而言，这是在总部工作最有吸引力的方面之一。从公司职员到供货商，你有很多与他人打交道的机会。我们在一个非常开放的环境里工作，并且我们很大程度上以团队为向导。每个团队负责一款按时到店的特定产品，并确保其数量准确无误。”

C

Tim Edlund 在一家大型服装店的采购部工作，他说，“（服装）采购员对设计必须具备一定的资质，但是总的来说，你需要具有战略性的眼光和商业头脑。大量的因素会影响采购员对每一季产品范围的选择。我必须清楚供货商市场当前的趋势、竞争对手的活动以及本地和全球顾客的需求。为了了解最新的资讯，我跑遍英国各地。工作时间非常不规律，与朝九晚五的工作完全相反。虽然这份工作让人极度疲倦，但是我热爱它。”

D

Diane Maxwell 在一家专营女性服饰的家庭购物公司任职采购主管。她说，尽管工作艰苦，但是仍然富有新意，令人满意。“通过正式的课程和在职培训，我在公司各个领域都学到了很多技能。采购的职责范围极其广泛。它不仅仅只是选择产品。工作的重心是产生利润，这就需要我们具备广泛的商业知识。”

E

Jan Shaw 是一家超市的人事主管。她说，“我们在公司真正想要做的是雇用对贸易真正感兴趣的人，而不是仅仅想着尽快完成工作的管理人员。我们新的毕业招聘计划旨在如此。入职活动介绍了我们公司所有方面的工作情况，同时说明了工作的早期职责和公司工作文化的亲身体验。公司内部职业发展是基于综合管理技能，而不是专业技能，所以不论员工身处哪个部门，他们都将把注意力放在相近的目标上。”

◎ 商务知识链接

本题阅读材料涉及我们耳熟能详的零售业，零售业是指通过买卖形式将工农业生产者生产的产品直接售给居民作生活消费用，或者售给社会集团作公共消费用的商品销售行业。所以，零售行业与我们的日常生活息息相关。这里，我们可以通过三段简短的文字来大致了解零售业的行业发展、重大变革和从业标准：

行业发展 (Development of the Retail Business)

With the change of consumer demand and the increasing competition in the retail markets, large supermarkets, convenience stores, specialty stores and other new retail formats have been developed rapidly, becoming the main driving force for the expansion of the new retail industry. The expansion of the scale will greatly reduce the operating costs of enterprises,