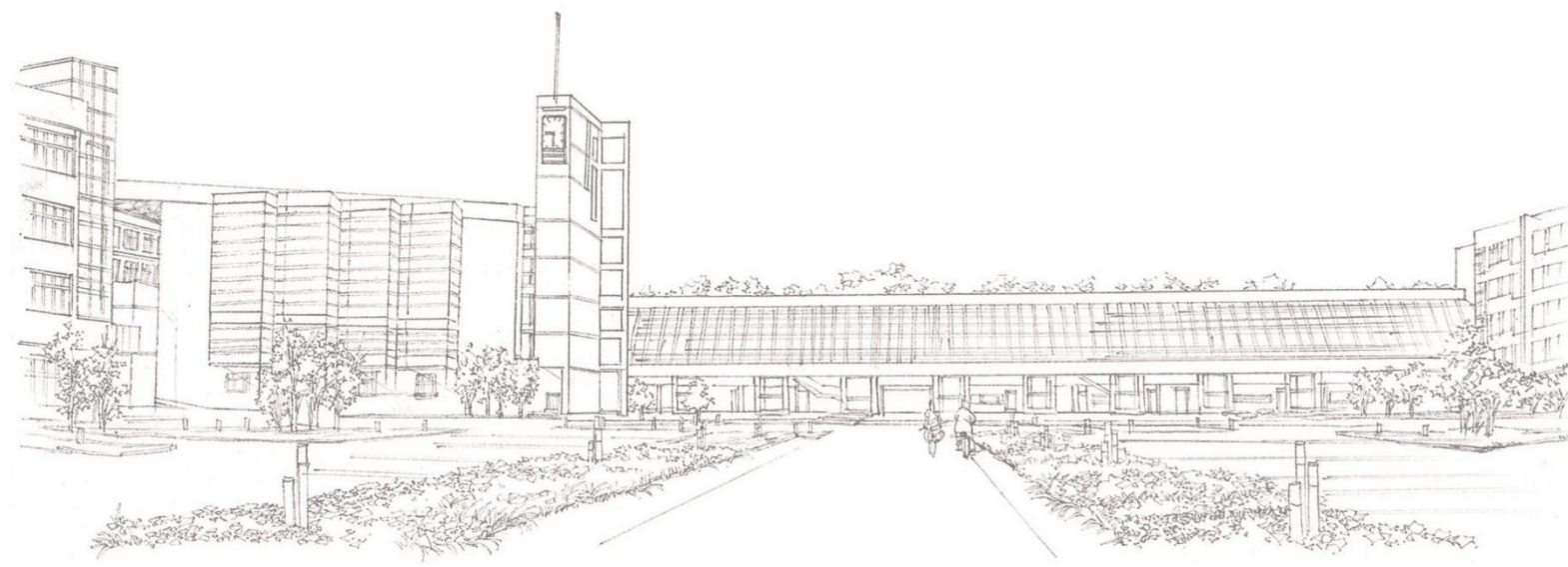




日照职业技术学院
RIZHAO POLYTECHNIC

《营销英语》单元设计

商学系



《营销英语》

课程单元教学设计

(2023~2024 学年第二学期)

课程名称： 营销英语

所属系部： 商学系

制定人： 李玲

制定时间： 2024 年 1 月

日照职业技术学院

单元标题: Market survey and analysis			单元教学学时 2
			在整体设计中的位置 第1次
授课班级 23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report		
能力训练任务	1. Warming-up 2. ReadingA: Tier tale: how marketers sclassify cities in China		
本次课使用的外语单词	1. Classify 2. Designation 3. Digit 4. Disposable 5. Enormous 6. Evaluate 7. Locale 8. Luxurury 9. Outlet 10. Provincial 11. Resort 12. retail		
案例和教学材料	教学材料: 1、主要教材: 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 2、辅助教材:		

名称	用途	说明
营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014年
市场营销学	参考教材	吕一林著, 中国人民大学出版社, 2007年
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编, 机械工业出版社, 2007年
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著, 机械工业出版社, 2009年
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题: Market survey and analysis			单元教学学时 2
在整体设计中的位置 第2次			
授课班级 23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report		
能力训练任务	1. Listening 2. Speaking		

<p>本次课使用的外语单词</p>	<p>1. Retail 2. Rival 3. Segment 4. Tier 5. Typically 6. Well-heeled</p>																					
<p>案例和教学材料</p>	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>3、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 860 1353 1361"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: An Introduction</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>	名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																				
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																				
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																				
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																				
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																				
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				

<p>单元标题：</p>	<p>单元教学学时</p>	<p>2</p>
<p>Market survey and analysis</p>	<p>在整体设计中的位置</p>	<p>第3次</p>

授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间		上课地点：海润楼 S306																			
单元 目标	1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report																						
能力 训练 任务	1. Reading B : questionnaire on food purchase																						
本次 课使 用的 外语 单词	1. Confidentiality 2. Guarantee 3. Respondent 4. Reveal 5. As well as 6. divide into																						
案例 和 教学 材料	教学材料： 1、主要教材： 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 4、辅助教材： <table border="1" data-bbox="336 1630 1350 2040"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>					名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																					
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																					
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																					
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																					
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																					
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																					

Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
----------------------------	------	--

单元标题:			单元教学学时	2
Market survey and analysis			在整体设计中的位置	第4次
授课班级	23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report 			
能力训练任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Writing 2. Vocabulary and structure 			
本次课使用的外语单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Account for 2. In terms of 3. Range from ... to ... 4. Real estate 5. Wrap up 			

案例
和
教学
材料

教学材料：

1、主要教材：

本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。

5、辅助教材：

名称	用途	说明
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong , Prentice Hall
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题:			单元教学学时	2
Product			在整体设计中的位置	第5次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点: 海润楼 S306	
单元 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. understanding the concept of product life cycle 2. Know the characteristics of each stage of product life cycle 3. Identify the stage of life cycle that a product is at 4. Explain the sales change over a product life cycle 			
能力 训练 任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Warming-up 2. ReadingA:The product life cycle 			
本次 课使 用的 外语 单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cereal 2. Falvor 3. Format 4. Maturity 5. Maximum 6. Originally 7. Portable 8. Precisely 9. Profitability 10. snack 			
案例 和 教学 材料	教学材料: 1、主要教材: 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 6、辅助教材:			
	名称	用途	说明	
	营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014年	

	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题： Product			单元教学学时	2
			在整体设计中的位置	第6次
授课班级	23 市场营销	上课时间	上课地点：海润楼 S306	
单元目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. understanding the concept of product life cycle 2. Know the characteristics of each stage of product life cycle 3. Identify the stage of life cycle that a product is at 4. Explain the sales change over a product life cycle 			
能力训练任务	<ol style="list-style-type: none"> 3. Listening 4. Speaking 			

<p>本次课使用的外语单词</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Steadily 2. Subtly 3. Chip away at 4. In decline 5. In the case of 6. Life cycle 7. Market share 																					
<p>案例和教学材料</p>	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>7、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 860 1347 1361"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: An Introduction</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>	名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																				
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																				
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																				
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																				
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																				
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				

<p>单元标题：</p>	<p>单元教学学时</p>	<p>2</p>
<p>Product</p>	<p>在整体设计中的位置</p>	<p>第7次</p>

授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间		上课地点：海润楼 S306										
单元 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. understanding the concept of product life cycle 2. Know the characteristics of each stage of product life cycle 3. Identify the stage of life cycle that a product is at 4. Explain the sales change over a product life cycle 													
能力 训练 任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reading B : the failure of new coke 													
本次 课使 用的 外语 单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Blind testing 2. Consumer opinion 3. Brand loyalty 4. Methodological mistakes 5. Original formula 6. Misjudge the market 7. Be responsible for 8. Take the test 													
案例 和 教学 材料	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>8、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 1765 1350 2000"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> </tbody> </table>					名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
名称	用途	说明												
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年												
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年												

	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题:			单元教学学时	2
Product			在整体设计中的位置	第8次
授课班级	23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. understanding the concept of product life cycle 2. Know the characteristics of each stage of product life cycle 3. Identify the stage of life cycle that a product is at 4. Explain the sales change over a product life cycle 			
能力训练任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Writing 2. Vocabulary and structure 			
本次课使用的外语单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Blunder 2. Formula 3. Formulation 4. Loyalty 5. Methodological 6. Misjudge 7. Revelation 8. Startling 9. Tweak 10. Come as a surprise 			

案例 和 教学 材料	教学材料:		
	主要教材:		
	本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。		
	辅助教材:		
	名称	用途	说明
	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年
	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	

单元标题:			单元教学学时		2
Pricing			在整体设计中的位置		第9次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点: 海润楼 S306		
单元 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. Understand the importance of pricing strategies 2. Know the factors affecting pricing 3. Understand the pricing strategies that are commonly used 4. Know how to price a product 				

能力 训练 任务	1. Warming-up 2. ReadingA:Pricing in emerging markets																							
本次 课使 用的 外语 单词	1. Categorize 2. Entrant 3. External 4. Internal 5. Launch 6. Neutral 7. Offering 8. Productivity 9. Regulation 10. Scooter 11. sensitive																							
案例 和 教学 材料	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>9、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 1285 1348 1787"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: An Introduction</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>			名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																						
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																						
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																						
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																						
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																						
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																						
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																						

单元标题:			单元教学学时	2						
Pricing			在整体设计中的位置	第 10 次						
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点: 海润楼 S306							
单元 目标	1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report									
能力 训练 任务	1. Listening 2. Speaking									
本次 课使 用的 外语 单词	1. Level the playing field 2. Take into account 3. Translate into 4. Distribution 5. Emerging market 6. Manufacturing facility 7. Marketing mix 8. Product life cycle									
案例 和 教学 材料	教学材料: 1、主要教材: 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 10、辅助教材:									
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">名称</th> <th style="width: 30%;">用途</th> <th style="width: 40%;">说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014 年</td> </tr> </tbody> </table>				名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014 年
	名称	用途	说明							
营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014 年								

	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题： Pricing			单元教学学时	2
			在整体设计中的位置	第11次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点：海润楼 S306	
单元 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report 			
能力 训练 任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reading B : Mcdonald's pricing strategies 			

本次课使用的外语单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pricing strategies 2. Product line pricing 3. Promotional pricing 4. Penetration pricing 5. Value pricing 6. Marketing campaign 7. External factors 8. Product line 																					
案例和教学材料	<p>教学材料:</p> <p>1、主要教材:</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>11、辅助教材:</p> <table border="1" data-bbox="336 902 1353 1406"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: An Introduction</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>	名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																				
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																				
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																				
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																				
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																				
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				

单元标题:			单元教学学时	2
Pricing			在整体设计中的位置	第12次
授课班级	23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	

<p>单元目标</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report 															
<p>能力训练任务</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Writing 2. Vocabulary and structure 															
<p>本次课使用的外语单词</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Banner 2. Campaign 3. Cheeseburger 4. Penetration pricing 5. Product pricing 6. Currently 7. Drape 8. Economical 9. Fierce 10. muffin 															
<p>案例和教学材料</p>	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>2. 辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 1659 1353 1989"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> </tbody> </table>	名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
名称	用途	说明														
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年														
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年														
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年														
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年														

	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong , Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题:			单元教学学时	2
Channel			在整体设计中的位置	第 13 次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点: 海润楼 S306	
单元 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. Explain the flow of goods from producers to consumers 2. Distinguish between wholesalers and retailers 3. Know common distribution channels 4. Identify different distribution channels 5. Write a letter of application for the position of sales agent 			
能力 训练 任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Warming-up 2. Reading A:types of distribution channels 			
本次 课使 用的 外语 单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bulk 2. Constitute 3. Consultancy 4. Door to door 5. Freight 6. Involvement 7. Middleman 8. Retailer 9. Scale 10. spice 			

案例 和 教学 材料	教学材料：		
	1、主要教材：		
	本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。		
	12、辅助教材：		
	名称	用途	说明
	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年
	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	

单元标题：			单元教学学时	2
Channel			在整体设计中的位置	第14次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点：海润楼 S306	
单元 目标	1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report			

能力 训练 任务	1. Listening 2. Speaking																							
本次 课使 用的 外语 单词	1. Spice 2. Scale 3. Ultimate 4. Utensil 5. Whereas 6. Wholesaler 7. Cater to 8. End up with 9. In bulk 10. In the process of																							
案例 和 教学 材料	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>13、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 1272 1345 1771"> <thead> <tr> <th data-bbox="336 1272 683 1317">名称</th> <th data-bbox="683 1272 826 1317">用途</th> <th data-bbox="826 1272 1345 1317">说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="336 1317 683 1424">营销英语</td> <td data-bbox="683 1317 826 1424">参考教材</td> <td data-bbox="826 1317 1345 1424">李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td data-bbox="336 1424 683 1509">市场营销学</td> <td data-bbox="683 1424 826 1509">参考教材</td> <td data-bbox="826 1424 1345 1509">吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td data-bbox="336 1509 683 1554">市场营销基础与实务</td> <td data-bbox="683 1509 826 1554">参考教材</td> <td data-bbox="826 1509 1345 1554">高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td data-bbox="336 1554 683 1599">市场营销理论与实训教程</td> <td data-bbox="683 1554 826 1599">参考教材</td> <td data-bbox="826 1554 1345 1599">屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td data-bbox="336 1599 683 1684">Principles of Marketing</td> <td data-bbox="683 1599 826 1684">参考教材</td> <td data-bbox="826 1599 1345 1684">Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td data-bbox="336 1684 683 1771">Marketing: An Introduction</td> <td data-bbox="683 1684 826 1771">参考教材</td> <td data-bbox="826 1684 1345 1771">Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>			名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																						
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																						
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																						
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																						
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																						
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																						
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																						

单元标题:			单元教学学时	2
Channel			在整体设计中的位置	第 15 次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点: 海润楼 S306	
单元 目标	1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report			
能力 训练 任务	1. Reading B : showrooming: threat or opportunity			
本次 课使 用的 外语 单词	1. Cohesive 2. Flexible 3. Integrate 4. Multichannel 5. Pandemic 6. Permanently 7. phenomenon			
案例 和 教学 材料	教学材料: 1、主要教材: 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 14、辅助教材:			
	名称	用途	说明	
	营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014 年	
	市场营销学	参考教材	吕一林著, 中国人民大学出版社, 2007	

			年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编, 机械工业出版社, 2007 年
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著, 机械工业出版社, 2009 年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题:			单元教学学时	2
Channel			在整体设计中的位置	第 16 次
授课班级	23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. design a simple market research 2. Collect information for the Products/services you are going to analyze 3. Analyze the information collected 4. Produce a simple survey report 			
能力训练任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Writing 2. Vocabulary and structure 			
本次课使用的外语单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. On the move 2. Augmented reality 3. Showrooming 4. Social distance 5. Virtual reality 6. webrooming 			

案例 和 教学 材料	教学材料：		
	1、主要教材：		
	本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。		
	15、辅助教材：		
	名称	用途	说明
	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年
	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	

单元标题：			单元教学学时	2
Personal selling-products			在整体设计中的位置	第17次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点：海润楼 S306	
单元 目标	1. Understand how to be a qualified salesperson 2. Understand the skills for successful products selling 3. Use different selling skills in different situation 4. Write an email to a prospect			

能力训练任务	1. Warming-up 2. Reading A:mastering sales																							
本次课使用的外语单词	1. Arsenal 2. Backhanders 3. Compilation 4. Complex 5. Count 6. Enthusiastic 7. Foundation 8. Insufficient 9. Integrity 10. lead																							
案例和教学材料	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>16、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 1245 1350 1749"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: Introduction</td> <td>An 参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>			名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: Introduction	An 参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																						
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																						
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																						
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																						
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																						
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																						
Marketing: Introduction	An 参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																						

单元标题: Personal selling-products			单元教学学时 2									
			在整体设计中的位置 第 18 次									
授课班级	23 市 场营 销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306									
单元目标	1. Understand how to be a qualified salesperson 2. Understand the skills for successful products selling 3. Use different selling skills in different situation 4. Write an email to a prospect											
能力训练任务	3. Listening 4. Speaking											
本次课使用的外语单词	1. Pipeline 2. Referral 3. Status 4. Superior 5. Uncover 6. Close a deal 7. Cut to the bone 8. Refer to ...as...											
案例和教学材料	教学材料: 1、主要教材: 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 17、辅助教材:											
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014 年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著, 中国人民大学出版社, 2007</td> </tr> </tbody> </table>	名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014 年	市场营销学	参考教材	吕一林著, 中国人民大学出版社, 2007		
名称	用途	说明										
营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014 年										
市场营销学	参考教材	吕一林著, 中国人民大学出版社, 2007										

			年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题: Personal selling-products			单元教学学时 2
			在整体设计中的位置 第19次
授课班级 23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	1. Understand how to be a qualified salesperson 2. Understand the skills for successful products selling 3. Use different selling skills in different situation 4. Write an email to a prospect		
能力训练任务	1. Reading B : selling a 35000 watch during a recession		
本次课使用的外语单词	1. Amiably 2. Boutique 3. Chide 4. Distract 5. Elegant 6. Flatter 7. Hover		

	8. Occupy 9. Strap 10. Timepiece 11. tray																					
案例 和 教学 材料	教学材料： 1、主要教材： 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 18、辅助教材：																					
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: An Introduction</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>	名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	名称	用途	说明																			
	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																			
	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																			
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																			
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																			
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																			
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				

单元标题： Personal selling-products			单元教学学时 2
在整体设计中的位置 第20次			上课地点：海润楼 S306
授课班级 23 市场营销	上课时间	上课地点：海润楼 S306	
单元目标	1. Understand how to be a qualified salesperson 2. Understand the skills for successful products selling 3. Use different selling skills in different situation 4. Write an email to a prospect		

能力 训练 任务	1. Writing 2. Vocabulary and structure																							
本次 课使 用的 外语 单词	1. Close in on 2. Spring into action																							
案例 和 教学 材料	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>19、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 1218 1353 1720"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: An Introduction</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>			名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																						
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																						
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																						
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																						
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																						
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																						
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																						

单元标题:			单元教学学时	2
Personal selling-services			在整体设计中的位置	第 21 次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点: 海润楼 S306	
单元 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. understand the fundamental differences between marketing goods and services 2. Describe the factors that shapes customers' buying decisions 3. Know some skills for selling life insurance services 4. Understand how to sell tour services 5. Identify the tactics that help firms retain customers 			
能力 训练 任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Warming-up 2. ReadingA:Tier tale:how marketers sclassify cities in China 			
本次 课使 用的 外语 单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Affluent 2. Ambitious 3. Confront 4. Daunting 5. Endeavor 6. Function 7. Leverage 8. Mortality 9. Pose 10. Ratio 			
案例 和 教学 材料	教学材料: 1、主要教材: 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。			
	20、辅助教材:			
		名称	用途	说明

	营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014年
	市场营销学	参考教材	吕一林著, 中国人民大学出版社, 2007年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编, 机械工业出版社, 2007年
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著, 机械工业出版社, 2009年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题:			单元教学学时	2
Personal selling-services			在整体设计中的位置	第22次
授课班级	23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. understand the fundamental differences between marketing goods and services 2. Describe the factors that shapes customers' buying decisions 3. Know some skills for selling life insurance services 4. Understand how to sell tour services 5. Identify the tactics that help firms retain customers 			
能力训练任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Listening 2. Speaking 			

本次课使用的外语单词	1. Ratio 2. Recognition 3. Seemingly 4. Segment 5. Seminar 6. Sponsor\ 7. Spouse 8. tricky																					
案例和教学材料	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>21、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 898 1347 1402"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: An Introduction</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>	名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																				
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																				
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																				
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																				
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																				
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				

单元标题：	单元教学学时	2
Personal selling-services	在整体设计中的位置	第 23 次

授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间		上课地点：海润楼 S306													
单元 目标	1. understand the fundamental differences between marketing goods and services 2. Describe the factors that shapes customers' buying decisions 3. Know some skills for selling life insurance services 4. Understand how to sell tour services 5. Identify the tactics that help firms retain customers																
能力 训练 任务	1. Reading B : Does cold calling work?																
本次 课使 用的 外语 单词	1. Accumulate 2. Alive 3. Deliverate 4. Elicit 5. Lounge 6. Numerous 7. Profile 8. Reassuring 9. Scary 10. transaction																
案例 和 教学 材料	教学材料： 1、主要教材： 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 22、辅助教材： <table border="1" data-bbox="336 1756 1350 2042"> <thead> <tr> <th data-bbox="336 1756 683 1800">名称</th> <th data-bbox="683 1756 826 1800">用途</th> <th data-bbox="826 1756 1350 1800">说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="336 1800 683 1906">营销英语</td> <td data-bbox="683 1800 826 1906">参考教材</td> <td data-bbox="826 1800 1350 1906">李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td data-bbox="336 1906 683 1995">市场营销学</td> <td data-bbox="683 1906 826 1995">参考教材</td> <td data-bbox="826 1906 1350 1995">吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td data-bbox="336 1995 683 2042">市场营销基础与实务</td> <td data-bbox="683 1995 826 2042">参考教材</td> <td data-bbox="826 1995 1350 2042">高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> </tbody> </table>					名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
名称	用途	说明															
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年															
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年															
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年															

	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题:			单元教学学时	2
Personal selling-services			在整体设计中的位置	第24次
授课班级	23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. understand the fundamental differences between marketing goods and services 2. Describe the factors that shapes customers' buying decisions 3. Know some skills for selling life insurance services 4. Understand how to sell tour services 5. Identify the tactics that help firms retain customers 			
能力训练任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Writing 2. Vocabulary and structure 			
本次课使用的外语单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Do ones's homework 2. In that 3. sign up for 4. Airport executive lounge 5. Aim miles 6. Cold calling 7. Credit card 8. Financial institution 			

案例
和
教学
材料

教学材料：

1、主要教材：

本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。

23、辅助教材：

名称	用途	说明
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题: Advertising			单元教学学时	2						
			在整体设计中的位置	第 25 次						
授课班级	23 市 场营 销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306							
单元目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. Appreciate the important roles played by advertising 2. Identify the key elements of an effective advertisement 3. Discuss the pros and cons of advertising for a company 4. Talk about the selection of advertising media 5. Write effective advertising message 									
能力训练任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Warming-up 2. ReadingA:Las Vega: what happens here, stays here campaign 									
本次课使用的外语单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bust 2. Consecutive 3. Copy 4. Destination 5. Distinctive 6. Embrace 7. Engage 8. Engagement 9. Fulfillment 10. illuminate 									
案例和教学材料	教学材料: <ol style="list-style-type: none"> 1、主要教材: 本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。 24、辅助教材: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%;">名称</th> <th style="width: 33%;">用途</th> <th style="width: 33%;">说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>				名称	用途	说明			
名称	用途	说明								

	营销英语	参考教材	李冬梅主编, 清华大学大学出版社, 2014年
	市场营销学	参考教材	吕一林著, 中国人民大学出版社, 2007年
	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编, 机械工业出版社, 2007年
	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著, 机械工业出版社, 2009年
	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题: Advertising			单元教学学时	2
			在整体设计中的位置	第26次
授课班级	23 市场营销	上课时间	上课地点: 海润楼 S306	
单元目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. Appreciate the important roles played by advertising 2. Identify the key elements of an effective advertisement 3. Discuss the pros and cons of advertising for a company 4. Talk about the selection of advertising media 5. Write effective advertising message 			
能力训练任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Listening 2. Speaking 			

<p>本次课使用的外语单词</p>	<p>1. Resonate 2. Resist 3. Recruitment 4. Showcase 5. Temptation 6. Visual 7. An array of</p>																					
<p>案例和教学材料</p>	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>25、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 860 1353 1361"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> <tr> <td>Principles of Marketing</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> <tr> <td>Marketing: An Introduction</td> <td>参考教材</td> <td>Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall</td> </tr> </tbody> </table>	名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
名称	用途	说明																				
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																				
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																				
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																				
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																				
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall																				

<p>单元标题：</p>	<p>单元教学学时</p>	<p>2</p>
<p>Advertising</p>	<p>在整体设计中的位置</p>	<p>第 27 次</p>

授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间		上课地点：海润楼 S306																
单元 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. Appreciate the important roles played by advertising 2. Identify the key elements of an effective advertisement 3. Discuss the pros and cons of advertising for a company 4. Talk about the selection of advertising media 5. Write effective advertising message 																			
能力 训练 任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reading B :advertainment 																			
本次 课使 用的 外语 单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Advertainment 2. Blur 3. Feature 4. Intrude 5. Intrusive 6. Lobby 7. Moviegoer 8. orient 																			
案例 和 教学 材料	<p>教学材料：</p> <p>1、主要教材：</p> <p>本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。</p> <p>26、辅助教材：</p> <table border="1" data-bbox="336 1675 1350 1998"> <thead> <tr> <th>名称</th> <th>用途</th> <th>说明</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营销英语</td> <td>参考教材</td> <td>李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年</td> </tr> <tr> <td>市场营销学</td> <td>参考教材</td> <td>吕一林著，中国人民大学出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销基础与实务</td> <td>参考教材</td> <td>高凤荣主编，机械工业出版社，2007年</td> </tr> <tr> <td>市场营销理论与实训教程</td> <td>参考教材</td> <td>屈冠银编著，机械工业出版社，2009年</td> </tr> </tbody> </table>					名称	用途	说明	营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年	市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年	市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年	市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
名称	用途	说明																		
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年																		
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年																		
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年																		
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年																		

	Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong , Prentice Hall
	Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall

单元标题: Advertising			单元教学学时	2
			在整体设计中的位置	第 28 次
授课 班级	23 市 场营 销	上 课 时 间	上课地点: 海润楼 S306	
单元 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. Appreciate the important roles played by advertising 2. Identify the key elements of an effective advertisement 3. Discuss the pros and cons of advertising for a company 4. Talk about the selection of advertising media 5. Write effective advertising message 			
能力 训练 任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. Writing 2. Vocabulary and structure 			
本次 课使 用的 外语 单词	<ol style="list-style-type: none"> 1. Be sold out 2. Dismiss sth as 3. Public relations 4. Reality TV show 5. Submission 6. Screen 7. Silly 8. routinely 			

案例
和
教学
材料

教学材料：

1、主要教材：

本课程采用的主要教材是《新职业英语市场营销英语》，由外语教学与研究出版社出版。该教材是“十四五”国家规划教材，旨在培养学生用英语处理市场营销相关业务的能力。

27、辅助教材：

名称	用途	说明
营销英语	参考教材	李冬梅主编，清华大学大学出版社，2014年
市场营销学	参考教材	吕一林著，中国人民大学出版社，2007年
市场营销基础与实务	参考教材	高凤荣主编，机械工业出版社，2007年
市场营销理论与实训教程	参考教材	屈冠银编著，机械工业出版社，2009年
Principles of Marketing	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall
Marketing: An Introduction	参考教材	Philip Kotler, Gary Armstrong, Prentice Hall