

**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH ĐỒNG THÁP
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CỘNG ĐỒNG ĐỒNG THÁP**



GIÁO TRÌNH

**MÔN HỌC: TIẾNG ANH THƯƠNG MẠI
NGÀNH, NGHỀ: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

(Ban hành kèm theo Quyết định Số: 161/QĐ-CD-ĐT ngày 15 tháng 6 năm 2018 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp)

Đồng Tháp, năm 2018

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

LỜI GIỚI THIỆU

Trong bối cảnh kinh tế, văn hóa, xã hội ngày càng hội nhập, mối quan hệ giữa các quốc gia ngày càng thân thiết đồng thời việc kinh doanh, giao thương giữa các đối tác nước ngoài đang diễn ra một cách phong phú, đa dạng và phát triển mạnh mẽ. Trước tình hình thực tế đó, các trường Trung cấp, Cao đẳng và Đại học đã đưa các giáo trình, bài học bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau đặc biệt là tiếng Anh để giảng dạy cho HSSV. Tuy nhiên để lĩnh hội được những kỹ năng giao tiếp, giao thương bằng tiếng trong môi trường chuyên nghiệp mang tính quốc tế là yêu cầu quan trọng và hết sức cần thiết. Cũng chính vì nguyên nhân trên nên tiếng Anh Thương mại ra đời là phù hợp trong thời đại hiện nay.

*Tiếng Anh Thương mại tập trung vào từ vựng, chủ đề được sử dụng trong giới kinh doanh, thương mại tài chính và quan hệ quốc tế. Bên cạnh tiếng Anh Thương mại còn tập trung vào kỹ năng cần thiết cho giao tiếp kinh doanh cụ thể như thuyết trình, đàm phán, gặp gỡ, viết thư, email, báo cáo, đơn xin việc, soạn thảo hợp đồng cơ bản bằng tiếng Anh. . Để đáp ứng yêu cầu nghiên cứu, giảng dạy và học tập của giáo viên và học sinh, sinh viên, chúng tôi tổ chức biên soạn giáo trình “**Tiếng Anh Thương mại**” phù hợp với tình hình thực tế của người học; bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay; hơn nữa đáp ứng được chương trình khung của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội. Giáo trình gồm 5 Units như sau:*

Unit 1 Introduction

Unit 2 Companies

Unit 3 Market

Unit 4 Sales

Unit 5 Jobs

Trong quá trình biên soạn giáo trình này, tác giả đã tuân thủ theo khung chương trình, biểu mẫu...Đồng thời tác giả cũng tham khảo các tài liệu từ các cơ sở giáo dục khác, các nguồn tài liệu tham khảo chính thống để hoàn thành giáo trình này,

Lời nói đầu tiên, xin chân thành cảm ơn các đồng nghiệp đã nhiệt tình hỗ trợ về mặt kỹ thuật. Tuy nhiên trong quá trình biên soạn giáo trình này không khỏi những thiếu sót, hạn chế, và việc tìm kiếm nguồn tài chính thống, tham khảo cũng gặp không ít khó khăn. Cũng do lần đầu tiên viết giáo trình nên chưa có nhiều kinh nghiệm thực tiễn, rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các đồng nghiệp, chuyên gia để giáo trình được hoàn thiện và mang tính ứng dụng cao.

Xin trân trọng cảm ơn !

Đồng Tháp, ngày tháng năm 2018
Chủ biên

Nguyễn Văn Hưng

MỤC LỤC

	Trang
TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN.....	1
LỜI MỞ ĐẦU.....	2
MỤC LỤC.....	3 - 4
CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC.....	5 -9
CHƯƠNG 1.....	11 -17
UNIT 1: INTRODUCTION	11 -17
1. Tên mục	
1. Mục tiêu bài học:	
2. Nội dung:	
2.1.Warm-up	
2.2. Vocabulary	
2.3. Reading.....	
2.4. Language focus.....	
2.5. Listening	
2.6. Skills.....	
2.7. Writing.....	
CHƯƠNG 2.....	18 -21
UNIT 2: COMPANIES	18 -21
1. Tên mục Error! Bookmark not defined.	
1. Mục tiêu bài học:	
2. Nội dung:	
2.1.Warm-up	
2.2. Vocabulary	
2.3. Reading.....	
2.4. Language focus.....	
2.5. Listening	
2.6. Skills.....	
2.7. Writing.....	
CHƯƠNG 3	22 - 26
UNIT 3: MARKETS.....	22 -26
1. Tên mục Error! Bookmark not defined.	
1. Mục tiêu bài học:	
2. Nội dung:	
2.1.Warm-up	
2.2. Vocabulary	
2.3. Reading.....	
2.4. Language focus.....	
2.5. Listening.....	
2.6. Skills.....	
2.7. Writing.....	
CHƯƠNG 4	27 -32
UNIT 4: SALES	27 -32

1. Tên mục Error! Bookmark not defined.	
1. Mục tiêu bài học:	
2. Nội dung:	
2.1. Warm-up	
2.2. Vocabulary	
2.3. Reading.....	
2.4. Language focus.....	
2.5. Listening.....	
2.6. Skills.....	
2.7. Writing.....	
CHƯƠNG 5	33 -36
UNIT 5: JOBS	33 -36
1. Tên mục Error! Bookmark not defined.	
1. Mục tiêu bài học:	
2. Nội dung:	
2.1. Warm-up	
2.2. Vocabulary	
2.3. Reading.....	
2.4. Language focus.....	
2.5. Listening	
2.6. Skills.....	
2.7. Writing.....	
Điều kiện thực hiện môn học	37 -38
Nội dung và phương pháp, đánh giá	38
TÀI LIỆU THAM KHẢO	39

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC/MÔ ĐUN

Tên môn học/mô đun: TIẾNG ANH THƯƠNG MẠI

Mã môn học/mô đun: MH40KX6340301

Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của môn học

- Vị trí: Môn học tiếng Anh Thương mại thuộc nhóm các môn học chuyên môn được bố trí giảng dạy sau khi đã học xong các môn học các môn học đại cương như là pháp luật, chính trị, tin học, giáo dục thể chất, giáo dục quốc phòng.

- Tính chất: Môn học tiếng Anh Thương mại dành cho người học ngành cao đẳng kế toán và quản trị kinh doanh những kiến thức và kỹ năng tiếng Anh cơ bản trong môi trường kinh doanh, giao dịch và thương mại trong nước cũng như quốc tế.

- Ý nghĩa và vai trò: Môn học tiếng Anh Thương mại được thiết kế giúp người học phát triển những kỹ năng giao tiếp cơ bản nhất như giới thiệu bản thân, nghề nghiệp, công ty, trình bày đơn giản về các hoạt động mua bán, doanh số, miêu tả sản phẩm, điện thoại,...từ những kiến thức đã học người học có thể tự trao đổi, bổ sung kiến thức nền để nâng cao khả năng sử dụng tiếng Anh trong môi trường kinh doanh một cách cơ bản và phù hợp với từng ngữ cảnh khách nhau.

Mục tiêu của môn học: Môn học tiếng Anh Thương mại được thiết kế theo cấu trúc cơ bản của biểu Bloom Taxonomy, gồm: *Remember (Nhớ)* – *Understand (Hiểu)* – *Apply (Ứng dụng)* – *Analyse (Phân tích)* – *Evaluation and Create (Đánh giá và Sáng tạo)*

1/ Nhớ được vốn từ vựng, cấu trúc câu thường được sử dụng trong môi trường kinh doanh.

2/ Hiểu được những điểm ngữ pháp cơ bản; ngữ cảnh và môi trường giao tiếp tiếp trong kinh doanh.

3/ Sử dụng được một số cấu trúc, thuật ngữ, từ vựng cơ bản trong giao tiếp như cách sử dụng điện thoại, thuyết trình cơ bản liên quan đến kinh doanh và Marketing. trình bày giới thiệu sản phẩm... Có thể viết/soạn thảo emails, CV, đơn xin việc, hợp đồng đơn giản bằng tiếng Anh.

4/ Có kỹ năng phân tích và đánh giá được những tình huống trong giao tiếp thuộc lĩnh vực chuyên ngành;

5/ Có thể sáng tạo trong thực hành giao tiếp kinh doanh thông qua các dialogue/video clip ngắn.

Nội dung của môn học

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	UNIT 1 INTRODUCTION 1.1. Warm-up: Introducing to each other in pairs, spelling names, listening to four businesspeople and matching the speaker to their business cards. 1.2. Vocabulary: Nationalities 1.3. Reading: Describing people 1.4. Language focus: - To be - A/ an with jobs, wh-questions with to be 1.5. Listening: Talking about yourself 1.6. Skills: Introducing yourself 1.7. Writing: Aloha in Hawaii Introducing yourself to the other at the international conference and	6	2	4	0

	find out information about the attendees at the conference Writing a short informal email about the attendees to your boss				
3	UNIT 2 COMPANIES 3.1. Warm-up: Doing a company quiz and then talk about famous companies from students' country 3.2. Vocabulary: Describing companies 3.3. Listening: Unipart Listening to the CEO of the Unipart Group of Company 3.4. Reading: Natura Reading about Natura, a Brazilian cosmetics and toiletries company 3.5. Language focus: The present simple and present continuous 3.6. Skills: Starting a presentation Listening to the start of the presentation and use the notes to present a company 3.7. Writing: You and your company Students role-play introducing themselves and their company at a training course on giving presentation Writing a short profile about their company	9	3	6	
4	UNIT 3 MARKETS 4.1. Warm-up: Asking and answering questions about a	10	3	6	1

	population pie to get ideas and discuss the topic 4.2. Vocabulary: Types of market 4.3. Reading: The car market in Russia 4.4. Language focus: 4.4.1. Language focus 1: Comparatives and superlatives 4.4.2. Language focus 2: Much/a lot, a little/ a bit 4.5. Listening: Doing business in India 4.6. Skills: Participating in discussion 4.7. Writing: Cara Cosmetics A body-care company is launching a new shampoo. Students discuss the name, size and price of the product, main outlet and income group of the target market Writing a short description of the new shampoo based on the discussion				
5	UNIT 4 SALES 5.1. Warm-up: Listening to three people talking about where and when they buy products 5.2. Vocabulary: Choosing a product Choosing a service 5.3. Reading: A success story 5.4. Language focus: Past simple	9	3	6	0

	and past time references 5.5. Listening: How to sell 5.6. Skills: Presenting a product 5.7. Writing: Link-up Ltd Making a conversation between salesperson and customer about selling and buying mobile phones and service packages Writing an email to a colleague about what phone and service package a customer wants				
6	UNIT 5 JOBS 6.1. Warm-up: Discussing which jobs should get the highest salary and what aspects they would like or not like in a job 6.2. Vocabulary: Skills and abilities 6.3. Reading: A Curriculum Vitae 6.4. Language review: • Present perfect • Past simple and present perfect 6.5. Listening: Interviewing for a job 6.6. Skills: Interview skills and a job application writing 6.7. Writing: High Profile Inc. Choosing a candidate for a job and writing a letter to the successful candidate from the interview.	10	3	6	1