

《意大利语经贸谈判与口译》课程 教学大纲

课程基本信息

课程名称：意大利语经贸谈判与口译

课程性质：意大利语专业必修课

学分课时：2 学分，36 课时

主讲教师：张密教授、周莉莉副教授

所属院系：对外经济贸易大学外语学院

联系电话：64493231

邮件地址：zhangmibj@yahoo.com , choulili@hotmail.com

办公地点：对外经济贸易大学博学楼 1211 室

答疑时间：每周四下 15:00—17:00

教学对象

对外经济贸易大学本科意大利语四年级学生。在入学后的三年期间，学生按照我校意大利语专业教学大纲的要求，在意大利语知识和能力方面得到了强化和提高并完成了基础阶段的意语学习，应认知单词约 5000 个并能正确运用其中的 3000 个左右，同时应已学完或正在学习与本课程教学内容密切相关的经贸商务专业基础课程，如宏观微观经济学、政治经济学、国际贸易理论、对外贸易实务等。

教学任务和目的

《意大利语经贸谈判与口译》课程的教学任务和目的是：在学生现有的意大利语语言技能和相关经贸理论与实务知识的基础上，通过课堂学习，使他们掌握意大利语经贸谈判与口译的内容特点和语言特色，在场景模拟实践中培养并提高他们直接用意大利语进行经贸谈判的能力，来扩大和深化其语言和专业知识，增强语言运用能力和交流能力。

教学原则

1. 通过教学加强学生思想教育

按照我国的教育方针，对外经贸大学的教育目标应该是培养有文化有社会主义觉悟的对外经贸跨学科人才。《意大利语经贸谈判与口译》课程也要在传授文化知识的同时进行思想教育。在教学当中要通过课文学习，说明对

外经贸事业随着我国加入世贸组织而面对新的挑战 and 机遇,说明加入国际经济大循环对推进改革开放、全面实现小康的重要性,揭示国际经贸的高度复杂性和竞争的日益激化,使学生对国际商务工作的性质有较深刻的认识,并加强学生对当前学习以及对未来工作的责任感。

2. 正确处理语言知识和语言能力的关系

掌握语言知识和发展语言能力是互相促进、相辅相成,缺一不可。与此同时应当明确:对外经贸大学所培养的对象将来绝大部分要从事涉外商务工作。因此,进行教学在充分注意传授语言知识的同时,要着重培养和提高学生的运用语言的能力。为此,在教学中要认真贯彻“启发式”的教学原则,诱导学生大量反复地运用已有的语言知识去理解、分析、研究所学内容,逐步形成解决实际问题的能力。

3. 正确处理有关外贸知识介绍和语言教学的关系

《意大利语经贸谈判与口译》课程是一门专业外语课,脱离了特定的专业内容就无所谓专业外语。所以,专业外语的教学必然要和有关专业内容的介绍结合进行,才可说明外语在这一专业领域内是如何传递信息的。本课程通过根据所教授语言内容的需要,恰如其分地介绍经贸知识和其它有关专业内容以配合、促进语言教学,同时也起到帮助学生巩固和丰富有关专业知识的作用。

4. 灵活选用教学法

《意大利语经贸谈判与口译》课程的教师应据己所长按照实际教学班学生的水平以及其它客观教学条件组织教学。提倡精讲多练、师生互动,博采众家教学法之长处。不论采取何种方法,都必须有利于充分调动学生的学习积极性、主动性和培养学生的自主学习和独立工作能力。

教学要求

下面所列的为该课程的教学重点与要求:

- 1) 掌握意大利语经贸谈判与口译的常用词汇、常用句型、语言风格和表达手法;
- 2) 了解意大利语经贸谈判与口译的主要环节,如进出口贸易合同的谈判及执行、咨询、代理、国际信贷、交钥匙工程、工程承包、合资经营及合作、投标及技术转让等等;
- 3) 准确理解这类谈判中经常出现的国际经贸商务概念和理论。

上面所提的常用词汇、常用句型、语言风格和表达手法及其他相关的要求都以对外经贸大学周莉莉副教授编著的《意大利语经贸谈判与口译》(2003年中国宇航出版社出版)的教材为依据。

课程教材

选用对外经贸大学周莉莉副教授编著的《意大利语经贸谈判与口译》（2003年中国宇航出版社出版）为教材。本教材被评为北京市2004年精品教材。所选内容既有集中体现国际经贸商务谈判中最具普遍意义的内容，又有涉及当代国际经贸的主要活动，并且配备了大量具有针对性的练习，有助于帮助实现本课程的教学目标。教材的编写立足于以基础知识为底蕴，以技能训练为主攻，采用场景模拟对话和口译，强化学生交替口译与同声传译的能力。每单元都附有单词表、练习题、有关经贸术语（中、英、意三种文字）、注释、有用的句型、课文及其中译文、练习题答案、有关案例分析等。故此教材能作为国内意语自学者的实用参考书。在素材的组编选择上，本教材注重务实及新颖，在世贸组织的基本知识基础上，突出反映中国的经济、意大利的经济及中意两国经贸关系的发展。采用的官方数据是最新的，采用的案例是最新的，采用的作为口译的题材是最新的，这样可以延长该教材存在的生命力。

另外，本课程还选用意大利语原版的《Corrispondenza Commerciale & Privata》（2003年，AVALLARDI EDITORE 出版）作为辅助教材。

教学内容与安排

本课程教学共15课，每课需要2课时，有些准备工作和活动要求学生在课前或课下进行，以适当压缩课堂课时、提高课堂教学效率。除主教材的课文外，另外还推荐阅读使用《Corrispondenza Commerciale & Privata》（2003年，AVALLARDI EDITORE 出版）作为辅助教材。供教师们酌情选用。

《意大利语经贸谈判与口译》课程的教学应在一个学期内完成：实际授课18周，每周2课时，整个学期共计36课时。课堂时间基本分配：教师引导型讲解（包括指出重点、难点）20分钟，学生案例模拟活动和教师的及时讲评50分钟，最后20分钟为综合练习，其中10分钟主题必须结合当前时政内容，由教师介绍或学生介绍均可。

具体课时内容主题分配如下：

第一周2课时：意大利语经贸谈判与口译学习导论，主要由教师讲解。
重点放在明确学习目的，了解入门诀窍，准备动手操作。

第二周2课时：谈判与口译的基本知识和基本技能，教师边讲解边组织学生初步学习操练，如：各种即兴纪录的方法，即兴口译

的心理准备、语言准备、障碍逾越、创新发挥等。

第三周 2 课时：主题为“询价”，包括一般性会谈及推销。

第四周 2 课时：主题为“价格谈判”，包括提出新报价及讨价还价。

第五周 2 课时：主题为“付款条件”，包括信用证付款及争取较好条件。

第六周 2 课时：主题为“包装与标志”，包括内外包装及标志和标签。

第七周 2 课时：主题为“保险”，包括投保险别及预约保险。

第八周 2 课时：主题为“转运”，包括转运方式及集装箱运输。

第九周 2 课时：主题为“交货”，包括延期交货和未交货。

第十周 2 课时：期中考查

第十一周 2 课时：主题为“索赔与理赔”，包括货损原因及残次货物。

第十二周 2 课时：主题为“咨询”，包括加工贸易及补偿贸易。

第十三周 2 课时：主题为“代理”，包括提出建议及独家代理。

第十四周 2 课时：主题为“国际信贷”，包括资金融通可能性及买方信贷。

第十五周 2 课时：主题为“交钥匙工程项目”，包括施工及工程发包。

第十六周 2 课时：主题为“合资经营”，包括股份制合资经营及派遣专家。

第十七周 2 课时：主题为“投标与技术转让”，包括投标手续及技术诀窍。

第十八周 2 课时：主题为“约会与宴请”，包括安排日程及宴会。

第十九周 2 课时：期末考试。

学期成绩构成

《意大利语经贸谈判与口译》课程的考核采用闭卷形式。每学期第九或十周为期中考试，期末考试一般在全部课程结束之后。

- 1) 每两周一次随堂模拟谈判与口译测验作为平时测验成绩；
- 2) 期中、平时和期末成绩各占期末总成绩的 20%、20% 和 60%。
- 3) 考试方式为笔试，主要题型有：翻译（中译意、意译中）经贸谈判与口译中的常用词汇和术语、根据听到的录音内容进行翻译（中译意、意译中）、造句、按照规定主题用意文编写谈判提纲等。具体形式参见课程考试样题。
- 4) 平时成绩包括本课程的各种作业（口头、笔头）和学生课堂表现。