BLUE ENGLISH

ADVANCED

LEVEL 3

Aprenda inglês com a inovadora metodologia Blue English

EBOOK
+
AUDIO

Blue English

O que é o método Blue English?

Durante meus primeiros anos de ensino em escolas de idiomas, percebi que muito do que era visto em sala de aula acabava sendo perdido, por mais intensa que a aula fosse ou mais concentrado que o aluno estivesse.

Grande parte do vocabulário utilizado em aula acabava sendo esquecido pelo aluno posteriormente, e boa parte dos acertos de pronúncia também.

Ao longo da minha experiência de ensino e vivência tanto nos Estados Unidos e na Inglaterra, desenvolvi uma metodologia própria e extremamente eficiente, na qual, os alunos realmente aprendem o idioma e não o esquece.

Este método foi lapidado por mim ao longo dos anos, e hoje, proporciona ao aluno a absorção quase que completa do conteúdo visto em aula, fazendo com que ele agregue rapidamente vocabulário, domínio de pronúncia, domínio de escrita, compreensão oral e poder de articulação verbal.

Rege Pestana

Como utilizar este material.

Este e-book deve ser considerado como complemento das videoaulas.

Diferentes símbolos

Você encontrará vários símbolos neste livro, eles te ajudarão a lembrar e consolidar o aprendizado. Veja a descrição de cada um deles:

Acompanhe a lição com o áudio.

Just listen - Apenas escute (prestando muita atenção na pronúncia).

Ask - Apenas pergunte (tentando imitar a pronúncia do locutor).

Answer - Apenas responda (tentando imitar a pronúncia do locutor).

Repeat - Repita (imitando de forma precisa a pronúncia).

Don't forget: Não se esqueça: Aspectos chaves que devem ser lembrados e consolidados do aprendizado.

Attention! Atenção: Peço sua atenção sobre conceitos linguísticos de alta importância.

Know more: Saiba mais: Informações adicionais sobre temas gramaticais de interesse, mas não imprescindíveis para aprender a falar o idioma de forma fluente.

Shadowing Leia o texto simultaneamente com o professor.

Your notes: Seguramente você necessitará um espaço para suas anotações. Algumas vezes disponibilizo um espaço para este fim.

Watch the lesson: Antes de fazer os exercícios, recomendo assistir novamente a aula em questão.

Advanced 3 - Lesson 9

Sales | Vocabulary

In the lesson 25 from advanced 2, we learned a vocabulary related to sales. Let's keep talking about it.

"To be frank with somebody": Quando usamos esta estrutura de frase em vendas, indicamos que queremos estabelecer um tom de transparência e sinceridade na negociação ou na conversa. **"To be frank with somebody"**, significa: **"ser franco com alguém"**.

Example:

- I need to be frank with you. | Eu preciso ser franco com você.

"False information": Quando em um contexto de vendas, alguém diz algo como: **"He gave me false information"**, ele está indicando que a pessoa não agiu com honestidade ou transparência, o que pode resultar em problemas, como a perda de credibilidade, a insatisfação do cliente ou até mesmo a quebra de um contrato ou acordo.

Example:

- The information is false. |A informação é falsa.

Vale ressaltar que o substantivo **"information"**, na língua inglesa, é incontável. Ou seja, você nunca ouvirá alguém dizer: **"a information"** ou **"informations"**.

Quando um falante nativo quer dizer apenas uma informação, normalmente ele utiliza: **"A piece of"**. **"A piece of"**, é usado seguido de alguns substantivos não contáveis para designar uma unidade.

Example:

- I have a piece of information. |Eu tenho uma informação.

Quando eles querem dizer mais de uma informação, eles usam **"some"**.

Example:

- I have some information. |Eu tenho algumas informações.

To give somebody an ultimatum: A expressão **"To give somebody an ultimatum"**, means, **"Dar a alguém um ultimato"**.

Example:

- He gave me an ultimatum. | Ele me deu um ultimato.

Às vezes dar um ultimato, em uma negociação é necessário. No entanto, é importante notar que o uso de ultimatos em vendas deve ser feito com sensibilidade, pois pode ser percebido como uma tática de pressão e, em algumas situações, pode prejudicar o relacionamento com o cliente.

To close the deal: A estrutura de frase **"To close the deal"**, é amplamente utilizada no contexto de vendas e negociações. Ela significa finalizar ou concluir o negócio. Ou seja, chegar a um acordo que formaliza a compra ou a transação entre vendedor e comprador. **"To close the deal"**, é equivalente a nossa expressão, fechar o negócio.

Example:

- Why does she want to close the deal? | Por que ela quer fechar o negócio?

"I have a proposal" (Eu tenho uma proposta): No mundo dos negócios, esta frase é uma maneira de indicar que há uma ideia, plano, acordo ou negociação que está sendo proposto e que pode ser benéfica para ambas as partes envolvidas na conversa. **"Proposal"**, means **"Proposta"**.

"Fazer uma proposta" é **"To make a proposal"**.

Example:

- I want to make a proposal. | Eu quero fazer uma proposta.

Let's practice!

Repeat

1) Was she going to be frank with you?

2) I have a piece of information.

3) Would you give your supplier an ultimatum?

4) Why does she want to close the deal?

5) I have a proposal.

6) The information is false.

Before doing your homework, please watch the lesson 9.

1) Listen to the audio and write in front of its respective number:

1) ----------

2) ----------

3) ----------

4) ----------

5) ----------

6) ----------

7) ----------

8) ----------

9) ----------

10) ----------

Answers:

1) Can you give me some information?

2) Are you gonna be frank with me?

3) I haven't given you an ultimatum yet.

4) I need to close the deal as soon as possible.

5) Does she have a proposal?

6) He gave us false information.

7) She has a piece of information.

8) Do I have to close the deal tonight?

9) Would you like to make a proposal?

10) Are you going to close the deal with this customer?