

BLUE ENGLISH

ADVANCED

LEVEL 2

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 2 - Lesson 15

Vocabulary | Marketing

A partir de agora, em algumas aulas, eu lhe ajudarei a falar de assuntos cotidianos em diferentes áreas de negócios.

Nesta aula e na aula dezessete, o nosso foco será no “**mundo do marketing**”.

Escolhemos um vocabulário, que é utilizado com bastante frequência, no departamento de marketing de qualquer empresa.

“**Brand**”: The noun brand means, “**marca**”.

Example:

- **What is your favorite brand?**
- Qual é a sua marca favorita?

- **What brand is your T-shirt?**
- Qual é a marca da sua camiseta?

- **This brand is the best.**
- Esta marca é a melhor.

“**Logo**”: The word “**logo**”, means “**logotipo**”. Porém, muitos de nós também dizemos “**logo**”. Porém, de uma forma aportuguesada. LOGO.

Example:

- **Our new logo represents innovation.**
- Nosso novo logo representa inovação.

- **The logo reflects our values.**
- O logotipo reflete nossos valores.

- **The logo needs minor adjustments.**
- O logotipo precisa de pequenos ajustes.

- **Let's update the website's logo.**
- Vamos atualizar o logotipo do site.

“**Product**”: “**Product**” is everything that is produced in companies. It is what is produced for sale. The noun “**product**” means “**produto**”.

Example:

- **The product exceeded my expectations.**
- O produto superou minhas expectativas.

Advanced 2 - Lesson 17

Vocabulary | Marketing Part 2

In the lesson fifteen, from this module, you learned a vocabulary related to the marketing department. Let's keep learning about it!

“Salesman”: The noun “salesman”, means “vendedor”. Se “vendedor” é “salesman”, “vendedora” is “Saleswoman”.

Example:

- You should be a salesman.
- Você deveria ser um vendedor.

- I wouldn't be a saleswoman.
- Eu não seria uma vendedora.

- What else does this salesman sell?
- O que mais este vendedor vende?

- Where else does the saleswoman work?
- Onde mais a vendedora trabalha?

“Launch”: The word “launch” can be a verb or a noun. As a noun it means “lançamento”. As a verb it means “lançar”. (Lançar um produto ou uma campanha).

Example:

- He's going to launch the new iPhone.
- Ele vai lançar um novo iPhone.

- When are they going to launch this product?
- Quando eles vão lançar este produto?

- You should launch a Spanish course.
- Você deveria lançar um curso de espanhol.

- What else are they going to launch?
- O que mais eles vão lançar?

“Client”, “Customer”: Both "client" and "customer" mean "cliente".

But how to know the difference between them? “Clients” buy services and “customers” buy products.

Example:

A lawyer has “clients”. Why? Because they buy his service.

A baker has “**customers**”. Why? Because they buy his product.

Let's see some examples with the words client and customer.

- **My client is better than anyone else.**
- **Meu cliente é melhor do que qualquer outra pessoa.**
- **He's been my customer since 2009.**
- **Ele é meu cliente desde 2009.**
- **Há quanto tempo ela é sua cliente?**
- **How long has she been your client?**
- **I wish I had two hundred customers.**
- **Quem me dera se eu tivesse duzentos clientes.**

“Competitor”, means “concorrente” ou “competidor (a)”.

Example:

- **Our competitor is launching a new product.**
- **Nosso concorrente está lançando um novo produto.**
- **My competitor is somewhere else.**
- **Meu concorrente está em outro lugar.**
- **Nobody else can be your competitor.**
- **Ninguém mais pode ser seu concorrente.**

Let's practice!



- 1) He became an excellent salesman.
- 2) His wife is a saleswoman.
- 3) When are they going to launch the new iPhone?
- 4) My client is better than anyone else.
- 5) He's been my customer since 2009.
- 6) Our competitor is launching a new product.



Before doing your homework, please watch the lesson 17.

1) Ask me

1) Ask me if I was a salesman.

2) Ask me when I'm going to launch my product.

3) Ask me how many clients she has.

4) Ask me who this customer is talking about.

5) Ask me if he has many competitors.

6) Ask me if she was a saleswoman.

7) Ask me when they will launch the new iPhone.

8) Ask me if you should be his competitor.

9) Ask me how many customers I would like to have.

10) Ask me how long he has been a salesman.

Answers:

Exercise 1

- 1) Were you a salesman?
- 2) When are you going to launch your product?
- 3) How many clients does she have?
- 4) Who is the customer talking about?
- 5) Does he have many competitors?
- 6) Was she a saleswoman?
- 7) When will they launch the new iPhone?
- 8) Should I be his competitor?
- 9) How many customers would you like to have?
- 10) How long has he been a salesman?