

TÂCHE FINALE 7



Jouer un dialogue dans une agence de voyages (client et vendeur)

⇒ Tu vas jouer un dialogue avec un camarade.

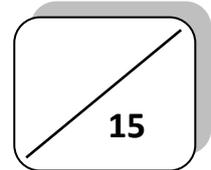
- Tu vas imaginer et jouer un dialogue avec un camarade, la scène se passe dans une agence de voyage. Un élève joue le rôle d'un client (der Kunde), l'autre élève joue le rôle du vendeur (der Verkäufer).

IM REISEBÜRO	
Der Kunde	Der Verkäufer
Le client salue le vendeur.	Le vendeur salue le client et lui demande ce qu'il peut faire pour lui.
Le client indique qu'il voudrait organiser un voyage avec sa famille.	Le vendeur regarde sur Internet les offres du moment et propose au client une première destination. Il explique tout ce que l'on peut faire à cet endroit. Et indique le prix.
Le client réfléchit, puis refuse cette proposition et indique pourquoi. (c'est trop cher, il est déjà allé à cet endroit, il ne fait pas beau, c'est ennuyeux, ce n'est pas intéressant pour les enfants ...)	Le vendeur regarde encore une fois sur Internet et trouve une deuxième destination pour son client. Il essaie de le convaincre et lui explique tout ce qu'il pourra faire à cet endroit, il vante les mérites de cette destination.
Le client accepte la proposition, c'est une bonne idée, le prix est raisonnable, le programme est intéressant.	Le vendeur dit au revoir.
Le client dit au revoir.	

VORNAME :

NAME :

KLASSE :



Item associé pour la validation du niveau A2:
Réagir à des propositions.

⇒ Voici la grille d'évaluation que j'utiliserai pour cette prise de parole en interaction :

IM REISEBÜRO – DER VERKÄUFER	
An Gesprächen teilnehmen 	
Le vendeur dit bonjour.	/1
Il demande au client ce qu'il peut faire pour lui.	/2
Il regarde sur internet et trouve une offre intéressante.	/1
Il explique tout ce que l'on peut faire à cet endroit.	/3
Il indique le prix de cette offre.	/1
Il trouve une deuxième offre et essaie de convaincre son client.	/2
Il dit au revoir.	/1
Prononciation et intonation.	/2
Langue fluide, sans trop d'hésitations.	/2
NOTE OBTENUE :	/15



