

Section ENSEIGNEMENT

PRODUCTION ORALE | Stade 2 | Niveau 7

PROGRAMME-CADRE

Domaines	Monde du travail
Situations	En emploi
Intentions	Présenter un projet, une évaluation sommaire ou un problème à des collègues

STRUCTURE ET ORGANISATION DE LA TÂCHE

Axe situationnel	Dans un hôpital
Axe linguistique	Subjonctif présent après certaines conjonctions de but et de temps Conditionnel présent Passé composé Structures avec « ça » Suggestion (« et si » + imparfait)

ÉCHELLE

Communique de façon **autonome**, quand la **situation** est **prévisible** ou **partiellement prévisible**, dans des conversations ou des présentations **informelles** sur des **thèmes concrets** liés à des **besoins courants**

Crédits iconographiques : Cégep de Jonquière, Shutterstock.com

MONDE DU TRAVAIL | En emploi



TÂCHE : Présenter un projet de campagne de financement à des collègues

■ CONTEXTE DE COMMUNICATION ■

Contraintes situationnelles

Faire prendre connaissance du tableau des contraintes.



Présenter un projet de campagne de financement à des collègues

Vous travaillez dans un hôpital. Pendant une réunion, vous proposez à vos collègues un projet de campagne de financement pour la Société québécoise du cancer.

Circonstances	Interlocutrices/Interlocuteurs
Où : ○ dans l'hôpital pour lequel vous travaillez	Qui : ○ une organisatrice ou un organisateur ○ des collègues
Pourquoi : ○ pour amasser des fonds	
Quand : ○ le jour	Relation : ○ informelle

ÉLABORATION DU DISCOURS

Contraintes linguistiques

1. Faire prendre connaissance du modèle de l'interaction *Le projet de campagne de financement*. Faire porter une attention particulière aux éléments en caractères gras.

Lexique et structure de la situation

Modèle de l'interaction 

Le projet de campagne de financement

Agir – Réagir

Interlocuteurs

 **A** organisateur
 **B** collègue 1
 **C** collègue 2



Prise de contact

 **A** **Présenter l'idée, identifier le projet**
Merci d'être présents à la réunion sur la campagne de financ'ment d' la Société québécoise du cancer. Cette année, on a décidé d' refaire une vente de garage.

Développement

 **A** **Expliquer pourquoi le projet est nécessaire**
 C'est vraiment important not' campagne de financ'ment, **parc' que c't une belle cause**, et **en plus**, ça nous r'présente bien.

Présenter les objectifs ou l'objectif et les bénéfices
 Cette année, on espère **amasser 2 000 \$** avec la vente de garage. C't un **objectif réaliste**, pis on peut même le **dépasser!**

Expliquer le meilleur moment pour organiser le projet

On pourrait faire ça une fin d' semaine dans l' stationn' ment d' l'hôpital.

Présenter les stratégies et le calendrier de travail

Si on faisait la vente de garage au début du mois d' mai, **on pourrait être** dans les premiers à faire ça. **l' faudrait envoyer tout d' suite un communiqué** à tous les employés **pour qu' i' puissent** voir c' qu' i' vont nous donner pour la vente.

Parler de la clientèle visée

On espère recevoir le plus de monde possible. Les **jeunes familles surtout**, parc' que chuis certain qu' i' va y avoir beaucoup d' jouets comme d' habitude.

Rupture de contact

☺A **En tout cas, si vous avez des idées** pour la vente de garage, **v'nez m' voir**.

☺B OK, c' t une bonne idée, merci!

☺C Oui c' est vrai. **Sois assuré d'** ma collaboration.

2. a) Faire choisir une activité de campagne de financement dans l'encadré ci-dessous.

Faire élaborer la présentation du projet de campagne de financement et faire respecter le modèle proposé. Faire se référer à l'interaction *Le projet de campagne de financement* se trouvant au point 1.

Tournoi de golf	Dégustation de vin et fromages	Lave-auto	Vente de café équitable	Souper spaghetti
-----------------	--------------------------------	-----------	-------------------------	------------------

Modèle de l'interaction *Le projet de campagne de financement*

Où? : À l'hôpital pour lequel vous travaillez

Qui? : 😊A organisateur 😊B collègue (un seul prend la parole)

Prise de contact

😊A Présenter l'idée, identifier le projet

On m'a approché pour prendre en main la campagne de financ'ement d' la Société québécoise du cancer. J'ai exploré les différentes possibilités d'activités, j'en ai parlé avec mon entourage, et on a choisi un tournoi d' golf.

Développement

😊A Expliquer pourquoi le projet est nécessaire

La Société québécoise du cancer, un tournoi d' golf, j' pense que ça correspond à l'image qu'on veut proj'eter. C'est toujours utile de s'impliquer, aussi.

Présenter les objectifs ou l'objectif et les bénéfices

Avec une activité comme celle-là, si tout va bien, j' pense qu'on peut amasser autour de 2 000 \$, c'est réaliste.

Expliquer le meilleur moment pour organiser le projet

Si on l'organise pour le début du mois d' juin, ce s'rait l'idéal. Les gens ont hâte de r'sortir leurs bâtons de golf.

Présenter les stratégies et le calendrier de travail

Ça veut dire qu'i faudrait commencer à placer des appels à partir du mois prochain. Ça va nous prendre une personne chargée des communications pour établir le calendrier.

Parler de la clientèle visée

Si on veut viser juste, i' va falloir cibler les gens d'affaires, les professionnels et les médias.

Rupture de contact

😊A *Si vous avez des suggestions, chuis ouvert.*

😊B *Si on pense à quelque chose qui pourrait t'aider, on ira t' voir.*

b) Faire présenter le projet de campagne de financement des élèves au groupe-classe.

ENCADREMENT DE LA TÂCHE



Expliquer aux élèves que les ventes de garage au Québec ont généralement lieu en avril, mai, juin et juillet. Dans certaines régions, les résidents peuvent décider d'organiser cet événement chez eux au moment qui leur convient. Dans d'autres régions, les résidents ont l'autorisation d'en tenir une à des dates prédéterminées par leur municipalité seulement.