

- 2 Après la projection de la vidéocassette, les stagiaires complètent et modifient, s'il y a lieu, le scénario anticipé.

Exemple

Le client demande à essayer un blouson.

Le premier blouson a un défaut.

Il choisit le deuxième avec un foulard.

Il verse un acompte de 50 dollars.

- 3 Les stagiaires comparent le comportement du client à leurs propres habitudes.

Exemple

Vous informez-vous du prix avant ou après l'essayage?

Demandez-vous l'opinion des vendeurs? En tenez-vous compte?

À sa place, auriez-vous posé plus de questions à la vendeuse?

Lesquelles?

- Les activités suivantes permettront d'explorer les différents éléments de cette situation, à l'exception des modalités de paiement, abordées ultérieurement.

2.1 Parlons stratégies!

Stratégies discursives, prise de contact

Discrimination et reproduction

- 1 Les stagiaires écoutent les répliques 1 à 4 du dialogue de «Un blouson, monsieur?» sur l'audio-cassette de la vidéo T6-A3, et indiquent le moment de la situation où cet échange a lieu. Ils proposent d'autres façons d'établir un contact.

	O	É
C	X	-
P	X	-

Matériel compris

Audio-cassette de la vidéo T6-A3, «Un blouson, monsieur?»

Audio-cassette T6-A3, activité 2.1

Cahier d'activités, p. 48



- 2 Les stagiaires écoutent les dialogues de l'audio-cassette T6-A3, activité 2.1 et indiquent si le client a besoin d'aide ou non. Ils consignent leurs réponses à l'activité 2.1 dans leur cahier d'activités, p. 48.

Corriger en plénière.

Transcription

activité 2.1

- 1 Vendeuse: Bonjour. Est-ce que je peux vous aider?
Cliente: Oui, je cherche une robe. C'est pour ma petite fille.
Vendeuse: Venez par ici, je vais vous montrer ce qu'on a.
- 2 V.: Vous cherchez quelque chose de particulier?
C.: Non merci, je regarde.
- 3 V.: Bonjour. On peut vous aider?
C.: Merci, on m'a déjà répondu.
- 4 C.: Vous travaillez ici?
V.: Oui.
C.: Avez-vous ça, des souliers de golf, pointure 12?
V.: Malheureusement, il ne m'en reste plus.
- 5 V.: Est-ce qu'on vous a répondu?
C.: Oui, je vous remercie.



Activité 2.1

Écoutez et indiquez si le client a besoin d'aide ou non. Cochez la case qui convient

	OUI	NON
1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

- *Le dialogue n° 5 permet d'attirer l'attention des stagiaires sur la question « On vous a répondu? », qui entraîne une réponse différente des autres réponses: la cliente répond par l'affirmative alors qu'elle n'a pas besoin d'aide.*
- 3 Faire reproduire par quelques stagiaires les quatre façons d'établir un contact en tenant le rôle du vendeur.



Exemple

Prof.: On peut vous aider?

Stag.: Oui, je cherche un manteau.

Prof.: Bonjour. Je peux vous aider?

Stag.: Non merci, je regarde.

Prof.: Bonjour. On vous a répondu?

Stag.: Oui, merci.

- 4 Les stagiaires s'exercent à simuler chacune des situations ci-dessus en se concentrant sur le rôle du client. Quelques équipes présentent leur version devant le groupe.



2.2 En bonne et due forme

*Groupe du nom, adjectifs et pronoms démonstratifs
Classification et reproduction*

- Dans cette activité, les vêtements ne sont pas présentés de façon exhaustive. Au besoin, ajouter le vocabulaire nécessaire au fur et à mesure que l'activité se déroule. Un lexique plus détaillé fait l'objet de l'activité 3.1.

- 1 Trois stagiaires vêtus de façon similaire (par exemple portant chandail et pantalon) prennent des postures figées de mannequins. Un quatrième stagiaire joue le rôle d'un client. Interpréter un vendeur. Reprendre avec d'autres stagiaires.

	O	É
C	X	-
P	X	-

Matériel compris

Cahier d'activités, p. 49

Manuel du stagiaire, p. 19

Audio-cassette T6-A3, activité 2.2



ANNEXE 1

PRÉPOSÉE

28 *Oui, bien sûr, mais ne vous inquiétez pas pour votre colis.*

LIEN

29 *Merci beaucoup.*

PRÉPOSÉE

30 *Ça m'a fait plaisir. Au revoir.*

LIEN

31 *Au revoir.*

T6-A3 (4 min 22 s)

vidéo

Un blouson, monsieur?



VENDEUSE

1 *Bonjour monsieur!*

FRANÇOIS

2 *Bonjour mademoiselle.*

VENDEUSE

3 *Est-ce que je peux vous aider?*

FRANÇOIS

4 *Peut-être, oui. Est-ce que je pourrais essayer ce blouson-là?*

VENDEUSE

5 *Certainement. C'est quoi votre taille?*

FRANÇOIS

6 *42.*

VENDEUSE

7 *C'est un 42.*

FRANÇOIS

8 *Bon. Eh voilà! Merci. Je pense qu'il me va bien, hein?*

VENDEUSE

9 *Oui, il vous fait très bien! Et puis il est soldé à 150 \$, taxes comprises.*

FRANÇOIS

10 *«Tel quel», qu'est-ce que ça veut dire, ça?*

VENDEUSE

11 *C'est qu'il y a un petit défaut, alors vous le prenez tel quel. Et puis, si vous chan-*

gez d'avis, bien, on ne peut pas... vous le remplacer ni vous le rembourser.

FRANÇOIS

12 *Ah bon! Oui... Ah! Le voilà le défaut hein! La fermeture est coincée.*

VENDEUSE

13 *Je connais un truc infallible, attendez.*

FRANÇOIS

14 *Ça marche, ça?*

VENDEUSE

15 *Il paraît! Voyons!*

FRANÇOIS

16 *Pas sûr, hein?*

VENDEUSE

17 *Ça y est! Ça fonctionne!*

FRANÇOIS

18 *Ouais... je le prendrais bien, mais vous ne me feriez pas un meilleur prix?*

VENDEUSE

19 *Non, ce n'est pas possible. Comme je vous l'ai dit, c'est «tel quel», mais regardez, j'ai ce modèle-là. C'est le même style.*

FRANÇOIS

20 *C'est ma grandeur?*

VENDEUSE

21 *Oui, c'est un 42.*

FRANÇOIS

22 *Ah bon!*

VENDEUSE

23 *Tenez.*

FRANÇOIS

24 *Ah oui! Ah oui, oui, oui! Ah oui! Je le trouve franchement plus beau celui-là, hein? Il coûte combien?*

VENDEUSE

25 *Deux cent vingt-cinq dollars, taxes comprises.*

FRANÇOIS

26 *Ah, il est plus cher!*

VENDEUSE

27 *Oui, mais il vous fait tellement mieux!*

FRANÇOIS

28 *Vous trouvez?*

VENDEUSE

29 *Oui! Il vous donne une allure sport, décontractée et puis... chic en même temps. Et puis regardez-vous dans le miroir. Un instant. Vous pouvez aussi le porter avec un foulard. Mmmm!*

FRANÇOIS

30 *C'est beau?*

VENDEUSE

31 *Oui.*

FRANÇOIS

32 *C'est beau ça, je pense hein... Bon, bien... vous m'avez convaincu. Je le prends.*

VENDEUSE

33 *Avec le foulard?*

FRANÇOIS

34 *Oui, oui.*

VENDEUSE

35 *Bon.*

FRANÇOIS

36 *Voilà. Ah oui, il est beau!*

VENDEUSE

37 *Je vous attends à la caisse.*

FRANÇOIS

38 *Avec plaisir. Bon! Voilà!*

VENDEUSE

39 *Ça fait 260 \$ avec le foulard. Vous payez comptant?*

FRANÇOIS

40 *Non, avec une carte de crédit. Voyons! Où est-ce que j'ai mis mon portefeuille? Ah oui, c'est ça, j'ai dû l'oublier dans ma veste.*

VENDEUSE

41 *Vous pouvez faire une mise de côté, si vous voulez?*

FRANÇOIS

42 *Ah oui?*

VENDEUSE

43 *Oui.*

FRANÇOIS

44 *Ah bon. Euh... Un acompte de cinquante dollars, ça irait?*

VENDEUSE

45 *Oui. Et puis... vous avez un mois pour revenir chercher votre blouson.*

FRANÇOIS

46 *Ah non, je suis à Québec pour seulement 48 heures. Je passerai le prendre demain soir.*

VENDEUSE

47 *Ah bien, très bien. À demain! Quel est votre nom?*

FRANÇOIS

48 *François Trudel.*

T6-A4

(3 min 45 s)

vidéo

Tu viens faire le marché?

JEFF

1 *Bou! Salut Pierre!*

PIERRE

2 *Salut. As-tu décidé ce qu'on va manger ce soir?*

JEFF

3 *Oui. Euh bien... je vous prépare une petite entrée de poisson mariné, pour commencer, puis après ça, je vous sers un petit poulet aux épices, là, tu m'en donneras des nouvelles... puis bien, on va terminer avec de la salade et du fromage.*

PIERRE

4 *Je m'occupe de la salade et du fromage.*

JEFF

5 *C'est bon. Moi, je m'occupe du reste. Bon bien, je pense qu'on a tout, là!*

PIERRE

6 *Dis donc... On est privé de dessert ce soir?*

JEFF

7 *Non, mais tu peux en choisir un.*