

PETER, REPRESENTANT ET LIVREUR

Date de mise en ligne : 2022

Représentant-livreur, connaître et aimer ses produits.
Organiser une tournée commerciale.

- **Thème** : tourisme
- **Niveau** : A2
- **Public** : adultes
- **Prérequis** : indiquer un itinéraire, pronom « en » de quantité, tutoiement et vouvoiement
- **Durée indicative** : 1h20

EXTRAITS UTILISES

Extrait vidéo de la collection *Mon métier, c'est en français*, produite par TV5 Québec Canada, avec la contribution financière de l'Office québécois de la langue française.



Astuce : vous pouvez conseiller à vos apprenant·e·s de se rendre sur la page : <https://monmetiercestenfrancais.ca/metiers/representant-et-livreur>. En amont de la séance, ils·elles pourront visionner la vidéo avec l'aide « Lexique » disponible en ligne. Après la séance, ils·elles pourront approfondir des points de grammaire ou de vocabulaire avec les « Activités », également proposées sur le site.

PARCOURS PEDAGOGIQUE

Étape 1 – Découvrir un univers professionnel	2
• Indiquer/Comprendre un itinéraire (activité 1).....	2
Étape 2 – Comprendre les caractéristiques d'un métier	2
• Comprendre un·e représentant·e-livreur·se parler de son métier (activité 2).....	2
Étape 3 – Identifier des tâches professionnelles	2
• Identifier les activités d'un·e représentant·e-livreur·se (activité 3)	2
Étape 4 – Repérer les mots et les gestes d'un·e professionnel·le.....	3
• Repérer les mots et expressions utilisés par un·e représentant·e-livreur·se (activité 4).....	3
Étape 5 – Se mettre dans la peau d'un·e professionnel·le.....	3
• Organiser une tournée commerciale (activité 5).....	3

OBJECTIFS COMMUNICATIFS

- Indiquer/Comprendre un itinéraire.
- Comprendre un·e représentant·e-livreur·se parler de son métier.
- Identifier les activités d'un·e représentant·e-livreur·se.

OBJECTIFS LINGUISTIQUES

- Repérer les mots utilisés par un·e représentant·e-livreur·se.
- Utiliser le lexique des goûts, de l'appréciation.
- Utiliser le lexique de la vente.

OBJECTIF SOCIOPROFESSIONNEL

- Organiser une tournée commerciale : préparer un itinéraire, vérifier l'état des stocks, s'informer des ventes, convaincre un client d'acheter un produit en lui faisant goûter.

ÉTAPE 1 – DECOUVRIR UN UNIVERS PROFESSIONNEL

→ Indiquer/Comprendre un itinéraire (activité 1)

Lexique – binômes – 10 min (support : fiche matériel)

Avant de lancer l'activité, demander aux apprenant·e·s : *quel moyen de transport utilise généralement un représentant ou un livreur ? (> une voiture).*

Imprimez la page 1 de la fiche matériel, diviser la classe en deux groupes, donner au premier groupe la carte du « rôle 1 » et au deuxième groupe la carte du « rôle 2 ».

Former des binômes « rôle 1 » et « rôle 2 » et annoncer l'activité en montrant les deux cartes : *ceux et celles qui ont cette carte (« rôle 1 ») jouent le rôle du·de la représentant·e-livreur·se. Vous écoutez les indications et vous tracez le chemin sur votre carte. Ceux et celles qui ont cette carte (« rôle 2 ») jouent le rôle du GPS.*

Laissez les apprenant·e·s faire l'activité et passer dans la classe pour apporter une aide éventuelle.

Les apprenant·e·s « GPS » vérifient l'itinéraire tracé par les « représentants-livreurs ».

ÉTAPE 2 – COMPRENDRE LES CARACTERISTIQUES D'UN METIER

→ Comprendre un·e représentant·e-livreur·se parler de son métier (activité 2)

Compréhension orale – individuel – 10 min (supports : fiche apprenant, vidéo)

Faire observer l'activité 2 : *Qui est Peter ?* en posant des questions guidées à partir de l'encadré vert : *quel âge a-t-il ? De quel pays vient-il ? Quel est son métier ? Dans quelle entreprise travaille-t-il ? Dans quelle ville ? etc.*

Les apprenant·e·s lisent la consigne et les informations demandées. Expliquer les mots qui posent problème. Diffuser la vidéo en faisant des pauses après chaque information demandée, et faire l'activité 1 : *regardez la vidéo. Que dit Peter de son métier ? Entourez la bonne réponse.* Mettre en commun à l'oral.

Pistes de correction / Corrigés :

1. Sa relation avec son patron

Son patron est **sympa**.

Ils sont **amis**.

2. Son entreprise :

« La Pimenterie »

C'est une **petite** entreprise.

Il vend des **sauces** piquantes artisanales.

Les **clients** aiment beaucoup.

3. Ses activités

Vérifier les **commandes**

Préparer les **livraisons**

Préparer son **itinéraire**

Voir si le client a du **stock**

Faire **goûter** les nouvelles sauces

Convaincre les clients d'**acheter** des sauces

ÉTAPE 3 – IDENTIFIER DES TACHES PROFESSIONNELLES

→ Identifier les activités d'un·e représentant·e-livreur·se (activité 3)

Compréhension audiovisuelle – individuel – 10 min (supports : fiche apprenant, vidéo)

Diffuser à nouveau la vidéo et faire l'activité 3 : *regardez à nouveau la vidéo. Quelles activités réalise Peter dans son travail ? Associez chaque image à une phrase.* Si besoin, faire un arrêt sur image à :

image 1 : **0'07** ; image 2 : **0'55** ; image 3 : **1'09** ; image 4 : **1'23** ; image 5 : **2'13** ; image 6 : **2'23**.

Pistes de correction / Corrigés :

- | | |
|----|--|
| 1. | b. S'informer des ventes chez une cliente |
| 2. | c. Préparer sa tournée commerciale avec son patron |
| 3. | a. Préparer ses livraisons |
| 4. | e. Préparer son itinéraire |
| 5. | f. Faire goûter ses produits à un client |
| 6. | d. Vérifier les stocks avec un client |

Réaliser la suite de l'activité : *Quelles activités réalise-t-il avant la livraison ? pendant la livraison ?* Mettre en commun à l'oral.

Pistes de correction / Corrigés :

Avant la livraison : c. préparer sa tournée commerciale avec son patron ; a. préparer ses livraisons ; e. préparer son itinéraire.

Pendant la livraison : b. s'informer des ventes ; d. vérifier les stocks ; f. faire goûter ses produits.

ÉTAPE 4 – REPERER LES MOTS ET LES GESTES D'UN·E PROFESSIONNEL·LE

→ **Repérer les mots et expressions utilisées par un·e représentant·e-livreur·se (activité 4)**

Repérage sonore – binômes – 20 min (supports : fiche apprenant, vidéo)

Diffuser une dernière fois la vidéo et réaliser l'activité 4 : *regardez à nouveau la vidéo. Quels mots utilise Peter ?* Pour réaliser cette activité, former des binômes : ils·elles se mettent d'accord pour organiser la prise de notes. Après l'activité, chaque binôme peut comparer ses réponses avec le groupe voisin.

Pistes de correction / Corrigés :

	Les mots	« tu » ou « vous » ?
S'informer des ventes chez un client	1. Vous aviez commandé six, si je me rappelle bien, la dernière fois. 2. Vous avez juste une. Le « Rocketman », est-ce que ça vend bien ? 3. On vend beaucoup le « Bollywood ».	<input checked="" type="checkbox"/> vous
Préparer sa tournée commerciale avec son patron	4. Aujourd'hui, neuf points à rencontrer. Tu les connais tous. 5. Elsdale, ça serait peut-être ton premier point, en fait, en commençant ici. 6. Parce qu'après ça, ça se remplit à l'heure du dîner.	<input checked="" type="checkbox"/> tu
Faire goûter ses produits à un client	7. C'est super bon ! 8. C'est vraiment les saveurs . 9. Très réussi ! 10. Toi, tu consommes ? 11. Moi j'aime, moi, j' aime bien .	<input checked="" type="checkbox"/> tu

Mettre en commun en demandant aux apprenant·e·s :

- *Comment voit-on que Peter s'entend bien avec son patron ?*
- *Quelle est la différence entre les deux clients dans la vidéo ?*

Pistes de correction / Corrigés :

Ils se tutoient.

Il vouvoie la cliente et il tutoie le client. Donc, il connaît mieux le client.

ÉTAPE 5 – SE METTRE DANS LA PEAU D'UN·E PROFESSIONNEL·LE

→ **Organiser une tournée commerciale (activité 5)**

Interaction orale – petits groupes – 30 min (support : fiche matériel)

Imprimer la fiche matériel et découper les rôles.










Former des groupes de quatre pour que chacun·e ait un rôle : le·la gérant·e du restaurant, le·la gérant·e de l'épicerie, le·la gérante du supermarché et le·la représentant·e livreur·se.

Le·la représentant·e livreur·se lit sa mission.

Les gérant·e·s prennent connaissance de leur rôle.

Préparer l'activité en mélangeant les groupes : mettre les gérant·e·s ensemble, et les représentant·e·s-livreur·se·s ensemble. De cette manière, ils·elles préparent leur rôle ensemble. Demander ensuite à chaque groupe de jouer les uns après les autres.

Pour évaluer les productions des représentant·e·s-livreur·e·s, s'inspirer de la **grille d'évaluation** suivante :

	Client 1			Client 2			Client 3		
									
Compétences socioprofessionnelles									
▪ Préparer un itinéraire									
▪ Vérifier l'état des stocks, s'informer sur les ventes									
▪ Convaincre un client d'acheter un produit en lui faisant goûter									
Compétences linguistiques									
▪ Poser des questions sur l'appréciation, les goûts									
▪ Utiliser le lexique de la vente (<i>ex. vendre, commander, produits...</i>)									