

ESPAGNOL

Page	Nom de l'auteur	Description du document	Type d'activité	Niveau CECRL	Spécialité
2	Thomas Bailleul	Story board Bimbo	CO /EO / EE	B2	TC
6	Marie-Pierre Blanc Perez	Dessin, jeu de plateau et quiz	EO	A2-B1	TC - Carrières sociales - Chimie, GCGP
12	Maya Desmarais	Théâtre, hypothèse, négociation	EO	BUT2&3	TC - adaptable à toutes spécialités
14	Antonio Luis Diaz Garcia	Activité ludique grammaticale	Impératif CO/EO voc.	A2-B1	Neoma
16	Delphine Ricault	Entrevistas, Heineken- Vidéo	CO /EO	B1/B2/C1	TC
18	José Sanchez Paez	Convaincre en espagnol	CO et interaction orale	B1 minimum	GEA - adaptable à toutes spécialités
19	Julien Strigano	Documents traitant du monde bancaire	CE / CO / POI et voc.	B2	GACO
24	Marie-Agnès Travaux	Création infographie et spot radio	EO	BUT 1 - TC- S1 - B1-B2	TC - adaptable à toutes spécialités

70 AÑOS DE LA TV COLOMBIANA

Taller 3 : Hacer el *storyboard* (guion gráfico) de un anuncio televisivo
Thomas Bailleul

Retroplanificación taller 3:

20 minutos	CO: ¿Qué es un storyboard ? / Léxico del storyboard
20 minutos	CO: Los planos cinematográficos / Tipos y efectos producidos
60 minutos	EE: Hacer el storyboard de un anuncio televisivo español adaptado para el mercado colombiano (1era parte)
10 minutos	PAUSA
30 minutos	EE: Hacer el storyboard... (2da parte)
40 minutos	EO: Preparar un pitch de 180 segundos para presentar el nuevo anuncio (justificar las adaptaciones lingüísticas y culturales, la elección de la música de fondo y el eslogan)
20 minutos	EE: Preguntas reflexivas

CO: ¿Qué es un storyboard ?

Actividad en grupo (20 minutos)

Antes de ver el vídeo (10 minutos):

- ¿Cuál es el aspecto/la cuestión fundamental de un storyboard?
- ¿Qué cualidades/competencias se necesitan para hacer un storyboard?
- ¿Qué informaciones se ponen en un storyboard?
- ¿Por qué el storyboard es un elemento indispensable en la filmación de un anuncio televisivo ?

Después de ver el vídeo (10 minutos):

Corrige tus respuestas si es necesario

Léxico del storyboard

Filmer		La séquence	
Un story-boarder		Un angle de caméra	
Une esquisse, ébauche		Le mouvement de caméra	
Le tournage		Le son	
Une prise		La flèche	
Le scénario		Le tableau	

CO: Los planos - Actividad en grupo (10 minutos)

	Muestra un gran escenario / el sujeto queda diluido
	Encuadra la figura entera del sujeto / abarca desde la cabeza hasta los pies
	Muestra con detalle el entorno que rodea al sujeto
	Encuadra de la cabeza hasta la mitad del torso
	Se toma la acción del sujeto principal con lo mas cercano a él
	Encuadra de la cabeza a la cintura
	Encuadra desde la cabeza hasta las rodillas
	Encuadra el rostro y los hombros
	Encuadra con detalle una parte del sujeto
	La cámara se inclina a 45 grados

EE: Hacer el storyboard de un anuncio televisivo español adaptado para el mercado colombiano

Actividad en grupo (90 minutos)

- Entre 8 y 12 viñetas (dibujar o hacer capturas de pantalla)
- Precisar los planos
- Redactar los diálogos
- Prohibido usar traductores (-10 en la media del semestre si los usan)
- Sacar una foto del storyboard y enviársela al profesor

EO: Preparar un pitch de 180 segundos para presentar el nuevo anuncio

Actividad en grupo (40 minutos)

Justificar:

- Las adaptaciones lingüística y culturales (taller 1, T. Bailleul + taller 2, M. Carrizosa)
- La elección de la música de fondo y del eslogan
- Los planos
- prohibido usar traductores (-10 en la media del semestre si los usan)
- se entregará una copia del pitch al profesor

EE: Preguntas reflexivas

Actividad individual (20 minutos)

¿Por qué es imprescindible hacer un storyboard antes de grabar un anuncio televisivo?

¿Se necesita hacer muchos cambios para adaptar un anuncio español para el mercado colombiano?



STORY - BOARD

BIMBO BAGEL

Thomas Bailleul - IUT de Sceaux - TC -
thomas.bailleul@universite-paris-saclay.fr

exemple de production écrite



Primerísimo plano

En colombia, la gente come más salado, así que cambian la mermelada por queso blanco por ejemplo



Plan general

Mario Vasquerizo es un famoso cantante español. Elegiremos J Balvin, un famoso cantante colombiano para crear un sentimiento de proximidad con el público



Gran plano que enfoca hacia un plano medio

La misma escena, pero en el carnaval de la Barranquilla. J Balvin propone un bagel a un músico durante la marcha.



Primerísimo plan --> Primer plan

Hacemos un plan sobre el rostro del protagonista comiendo el bagel para destacar el momento cuando el protagonista come el bagel y le gusta mucho

STORY- BOARD

ANUNCIO BIMBO



Plano holandes

J. Balvin ofrece bagels a sus amigos cuando el equipo de Colombia marca un goal. Al mismo tiempo que celebran el goal, la cámara se inclina.



Movimiento picado

En vez de este plato, mostraremos un plato de bagels con combinaciones típicas de Colombia



Eslogan final

El eslogan final usa formulaciones españolas como el tú, entonces cambiaremos el eslogan para usar usted : en vez de “di lo como quieras, gózalo a tu manera”; “Bimbo, gózelo a su manera”



En todo el anuncio

- “¡Qué bacano!” en vez de “Que maravilla!”
- “Los tuesta y los pone...” en vez de “Los tuestas y los pones...”
- “Manos” en vez de “Amigis”,
- Una musica de J Balvin (reggaeton)



Jeu de plateau sur l'accord commercial UE-MERCOSUR

Marie-Pierre Blanc-Pérez (IUT de Bordeaux- site de Périgueux)

marie-pierre.blanc-perez@u-bordeaux.fr

Public : étudiants de BUT

Le jeu a été réalisé avec des étudiants :

- De 1^{ère} et 3^e année de BUT TC
- De 1^{ère} et 2^e année de BUT Carrières Sociales
- De 1^{ère} et 2^e année de BUT Génie Chimique Génie des Procédés

Prérequis :

- travail sur un article extrait de *Vocabulaire* (pour comprendre l'intérêt et les enjeux de cet accord et acquérir le vocabulaire nécessaire)
- le vocabulaire du jeu : *lanzar el dado, robar una carta, fallar, acertar, volver a jugar, pasar su turno, ir a la cárcel*

Activités langagières : expression orale en interaction et compréhension orale

Niveau CECRL : A2-B1

Evaluation : QCM

Matériel :

- Un plateau (création propre)
- Des billets de Monopoly
- Des cartes-jeux
- Des cartes-produits
- Un dé
- 6 pions (pour 6 équipes)
- 6 chevalets avec le nom de chaque pays (création propre)

On peut jouer en groupe de 15 maximum (soit 2 ou 3 étudiants par pays).

Les pays :

- France
- Allemagne
- Argentine
- Paraguay
- Uruguay
- Brésil

Au départ, chaque pays possède la somme de 1000€ ainsi que des cartes « produits » et une feuille présentant tous les produits entrant dans l'accord commercial.

Marie-Pierre Blanc-Pérez (IUT de Bordeaux- site de Périgueux)

marie-pierre.blanc-perez@u-bordeaux.fr

Règle : à tous de rôle, les pays lancent le dé et avancent sur le plateau. Il y a des cases énigmes, des cases négociation et des cases banques. Le but du jeu est de gagner de l'argent et de négocier des produits (pour obtenir l'ensemble des produits échangeables). Il existe une case « prison ». On peut en sortir si on pioche la carte « SALIDA DE LA CĂRCEL » ou bien si un autre pays est à son tour envoyé en prison.

Les cartes jeu :

		
Da el nombre de la capital de tu vecino de la izquierda. Si aciertas, ganas 100€. Si fallas, pierdes 50€.	Tu país tiene excelentes resultados financieros en los mercados internacionales : ganas 500€.	Quieres intercambiar un producto contra otro. Elige un país y procede a un intercambio de productos
Da el nombre de la capital de tu vecino de la derecha. Si aciertas, ganas 100€. Si fallas, pierdes 50€.	Por tu buena gestión económica, recibes unos beneficios de 200€.	
Un terremoto se produce en tu país. Sufres muchos daños. Tus vecinos de la izquierda y de la derecha te dan 50€ cada uno para ayudarte en la etapa de reconstrucción..	A causa del aumento del coste de la energía, la economía de tu país conoce una grave recesión. Pierdes 200€.	
Si tu vecino de la izquierda es un aliado para tí, ganas 100€. Si no, tienes que pagarle la suma de 50€.	A causa del aumento del coste de las materias primas, el sector industrial de tu país conoce una grave recesión. Pierdes 100€.	
Llegas tarde a la mesa de las negociaciones. Tienes que dar 50€ a cada participante		
¿Cuántos habitantes hay en el Mercosur ?(tienes que dar la cifra aproximada). Si fallas, pierdes 50€. Si aciertas, recibes 50€.		
¿Cuántos habitantes hay en la UE ?(tienes que dar la cifra aproximada). Si fallas, pierdes 50€. Si aciertas, recibes 50€.		
Has demostrado ser un perfecto negociador. Vas directamente a la primera casilla del juego y ganas 500€.		
Los militantes anti-Mercosur bloquean las negociaciones. Pides la ayuda del país más rico. Si es un aliado para ti, se desbloquea la situación. En caso contrario, pasas un turno.		

Marie-Pierre Blanc-Pérez (IUT de Bordeaux- site de Périgueux)

marie-pierre.blanc-perez@u-bordeaux.fr

Tu país ha entrado en guerra con un país vecino. Vas a la cárcel. Para salir de la cárcel hay dos posibilidades : - Otro país roba la carta « salida de la cárcel » : en este caso tienes que pagar 100€ a este país para poder salir. - Otro país está encarcelado en tu lugar.		
Es la revolución en tu país. Por tu mala gestión política del problema, vas a la cárcel. Para salir de la cárcel hay dos posibilidades : - Otro país roba la carta « salida de la cárcel » : en este caso tienes que pagar 100€ a este país para poder salir. - Otro país está encarcelado en tu lugar.		
Un ministro de tu gobierno está implicado en un caso de corrupción. Vas a la cárcel. Para salir de la cárcel hay dos posibilidades : - Otro país roba la carta « salida de la cárcel » : en este caso tienes que pagar 100€ a este país para poder salir. Otro país está encarcelado en tu lugar.		
Da alguna característica propia a tu país y vuelve a jugar.		
- Cita tres países a favor del acuerdo UE-MERCOSUR. Si aciertas, ganas 100€. Si fallas, pagas 50€ al banco		
Cita dos países en contra del acuerdo UE-MERCOSUR. Si aciertas, ganas 100€. Si fallas, pagas 50€ al banco		
Has participado en la Cumbre del G20 y has defendido el acuerdo comercial UE-Mercosur. Por tu buena implicación, vas directamente a la casilla « salida » y ganas 500€.		
Los participantes te confían la buena marcha de la negociación. Vas a la próxima casilla  y robas una carta « negociación ».		

Les cartes-produits : au départ chaque pays reçoit plusieurs cartes représentant ces différents produits. Dans la distribution, un pays peut avoir une carte en plusieurs exemplaires et ne pas en posséder d'autres. A certains moments du jeu, si une équipe arrive sur une case « négociation », elle peut échanger des produits avec un autre pays. A la fin du jeu, il faut avoir récupéré tous les produits proposés à la négociation (liste ci-dessous).

Carne vacuna/vino/productos agrícolas/coches/cobre/hierro/litio/cobalto

Marie-Pierre Blanc-Pérez (IUT de Bordeaux- site de Périgueux)

marie-pierre.blanc-perez@u-bordeaux.fr



SUPPLÉMENT VIDÉO

Ce reportage de l'AFP présente les prochaines étapes liées à l'accord UE-Mercosur
www.vocable.fr/videos-espanol



Accédez directement aux vidéos avec le QRcode



(Amorim / Cartoonmovement)



ALGUNOS DATOS

La institución europea que representa a los países tendrá que reunir al menos 15 socios (un 55 % de los 27 Estados miembros) que representen a un 65 % de la población de la Unión Europea a favor del acuerdo. París lidera el esfuerzo para conseguir una minoría de bloqueo que tumbe el pacto en el Consejo y, aunque es muy difícil que encuentre a una decena de gobiernos opuestos al pacto, Francia por sí sola tiene más de un 15 % de la población europea y espera que se sumen a su esfuerzo socios grandes como Italia o Polonia para cumplir con el criterio de la población.

algunos datos quelques précisions / **lidera el esfuerzo para** a pris la tête de la contestation pour / **conseguir una minoría de bloqueo** réunir une minorité de blocage / **que tumbe** qui renverse, qui fasse tomber / **aunque es (ser) muy difícil que encuentre (encontrar)** bien qu'il soit très peu probable qu'elle trouve / **por sí sola** à elle seule / **espera que se sumen a su esfuerzo** elle espère que se rallieront à sa contestation / **cumplir con el criterio** satisfaire le critère.

EL ACUERDO CON EL MERCOSUR GENERA DIVISIÓN EN LA UE

Las negociaciones del acuerdo comercial entre la Unión Europea (UE) y el Mercosur, que arrancaron hace casi 25 años, se clausuraron el pasado 6 de diciembre, tras un apretón de manos entre la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y los líderes del bloque sudamericano durante una cumbre en Montevideo. El acuerdo, que reducirá los aranceles para un mercado de más de 700 millones de personas a ambos lados del Océano Atlántico, todavía tiene que ser aprobado por el Parlamento y el Consejo de la UE y por los congresos de los países del grupo sudamericano, del que forman parte Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay y, de forma inminente, Bolivia. Varios países comunitarios, entre ellos Francia e Italia, ya han mostrado su oposición al pacto, que ha recibido la bendición de otros, como Alemania o España, lo que amenaza con crear una nueva división en el seno de la UE.

el Mercosur (Mercado Común del Sur) Marché commun du Sud (traité datant de 1991) / **genera** suscite, engendre / **que arrancaron** qui ont démarré / **hace (hacer) casi 25 años** il y a presque 25 ans / **se clausuraron** se sont closes / **tras un apretón de manos** après une poignée de mains / **los líderes** les chefs d'État / **una cumbre** un sommet / **el arancel** le droit de douane / **a ambos lados de** de part et d'autre de / **varios** plusieurs.

Francia ha tildado el acuerdo de "inaceptable" en su estado actual y ha insistido en que solo los Estados miembros de la UE pueden autorizar su firma. "El acuerdo no está ni firmado ni ratificado" y "Francia continuará, junto con sus socios, defendiendo sin descanso su agricultura y su soberanía alimentaria. Para España, se trata del "logro más importante en materia de política comercial exterior de España y de la Unión Europea de los últimos años". Para el ejecutivo de Sánchez, el pacto favorecerá "la diversificación de los flujos comerciales y la resiliencia de las cadenas de suministro, el crecimiento económico y la creación de empleo".

ha tildado el acuerdo de a qualifié l'accord de / **y ha insistido en que** et a insisté sur le fait que / **su firma** sa signature / **continuará [...]** continuera [...] à défendre / **junto con sus socios** avec ses partenaires / **sin descanso** sans relâche / **se trata de** il s'agit de / **el logro** la réussite / **las cadenas de suministro** les chaînes d'approvisionnement.

APELLIDO :Nombre : Grupo :

Quiz « Acuerdo comercial Mercosur-UE » :

1. Este proyecto de acuerdo comercial :
 - a. Nació hace varios años
 - b. Es reciente
 - c. No está definido todavía
2. Mercosur remite a :
 - a. Los países hispanoamericanos
 - b. Todos los países del continente sudamericano
 - c. Algunos países del continente sudamericano
3. Hablando de demografía, di cuántos habitantes representan aproximadamente estos dos mercados (Mercosur y UE) :
 - a. Cuántos habitantes más o menos en la UE :
 - b. Cuántos habitantes más o menos en el Mercosur :
4. Explicita la sigla **UE** :
5. Escribe en letra **50 €** :
6. Escribe en letra **100 €** :
7. Escribe en letra **500 €** :
8. En la UE hay actualmente.....países.
9. Da ejemplos de dos productos que la UE podría exportar al Mercosur :
.....
10. Da ejemplos de dos productos que el Mercosur podría exportar a la UE :
.....
11. Relaciona cada país con su capital :

a) Argentina	1. Brasilia
b) Bolivia	2. Asunción
c) Brasil	3. Montevideo
d) Uruguay	4. La Paz
e) Paraguay	5. Buenos Aires
12. El acuerdo se basa en :
 - a. Un aumento de los aranceles aduaneros
 - b. Una baja de los aranceles aduaneros
 - c. Ningún cambio en los aranceles aduaneros
13. Este acuerdo tiene una dimensión :
 - a. Principalmente económica
 - b. Principalmente política
 - c. Ambas cosas (económica y política)
14. El pasado 6 de diciembre se organizó en Montevideo una.....entre ambas partes :
 - a. Conferencia
 - b. Discusión
 - c. Cumbre
15. En una frase, precisa cómo se sitúa Francia respecto a este acuerdo (a favor o en contra) y por qué

-
-
16. Francia quiere.....el acuerdo :
- a. Limitar
 - b. Bloquear
 - c. firmar
17. Ursula Von Der Leyen es :
- a. La canciller alemana
 - b. La presidenta del Parlamento Europeo
 - c. La presidenta de la Comisión Europea
18. Ella está :
- a. A favor de este acuerdo
 - b. En contra de este acuerdo
 - c. No se pronuncia
19. Cita tres países europeos en contra de este acuerdo :
20. Algunos países europeos consideran que el sector de actividad que puede ser afectado por este acuerdo es :
- a. El sector primario (agricultura y ganadería (*élevage*))
 - b. El sector secundario (industria)
 - c. El sector terciario (servicios)
21. Algunos países europeos consideran que el sector de actividad que puede sacar provecho de (*tirer profit de*) este acuerdo es :
- a. El sector primario
 - b. El sector secundario
 - c. El sector terciario
22. La **cláusula espejo** (*clause miroir*) remite a :
- a. El respeto del acuerdo de París sobre el clima
 - b. El problema de la competencia desleal entre países
 - c. La aplicación de las mismas normas sanitarias y medioambientales
23. Este acuerdo genera :
- a. Consenso en la UE
 - b. División en la UE
 - c. Solidaridad en la UE
24. A partir del uno de enero de dos mil veinticinco, el país que asume la presidencia de turno (presidencia rotatoria) de la UE es :
- a. Francia
 - b. Polonia
 - c. Bélgica
25. Respecto a este acuerdo, este país está :
- a. a favor
 - b. en contra

Comment réveiller les étudiant.e.s en cours et les faire participer :
la langue et le corps (idéalement, à réaliser en extérieur)

Maya Desmarais / IUT d'Angers – Département TC

maya.desmarais@univ-angers.fr

1/ Faire groupe lors du 1^{er} cours (testé en BUT 2 et BUT 3)

- Petits exercices de théâtre pour mieux se connaître et être tous connecté.e.s les un.e.s aux autres

> en cercle d'une quinzaine (ou 2 cercles) : je dis mon prénom, le/la voisin.e dit mon prénom + le sien...

> changer de sens et répéter le prénom + un geste corporel (assez tranché et visible, avec bras, jambes, corps...)

> changer de sens et repartir avec prénom, puis geste puis 1 mot en espagnol qui les représente

> présenter un objet qui nous correspond en utilisant « gustar », « tener que » et « soler ».

2/ La ronde de l'hypothèse au passé (testé en BUT 2 et BUT 3)

- Pour travailler la condition au passé : *Si pudiera, lo haría / Si hubiera podido, lo habría hecho.*

> 2 cercles d'étudiant.e.s face à face. Les étudiant.e.s placé.e.s dans le cercle intérieur amorcent (tou.te.s en même temps) une phrase au subjonctif passé (si tuvieras tiempo libre ; si estudiaras en otra formacion ; si fueras un.a chico.a ; si tuvieras un animal...), les étudiant.e.s placées dans le cercle extérieur complètent la phrase de leur interlocuteur.trice avec un conditionnel (leería más, estudiaría letras, actuaría igual ; sería un gato...).

Puis le cercle extérieur tourne d'un cran, change d'interlocuteur et les étudiant.e.s refont une phrase. Et ainsi de suite jusqu'à revenir à la position initiale.

Ensuite, les étudiant.e.s inversent les rôles (en échangeant leurs places ou pas, peu importe...).

Idem aux temps composés quelques cours plus tard.

3/ Négociation en espagnol

- Différents thèmes : agence de voyage, agence immobilière, vente de canapés, bien-être au travail, organisation d'un mariage, remplacement des distributeurs de l'IUT... (pas de doc. Fourni, voc. mis en commun au tableau, très peu de temps de préparation)

> il faut un nombre pair de groupes (1 à 3 étudiant.e.s selon le contexte) pour qu'ils parlent tous en même temps. Installer les magasins/entreprises dans différents espaces de la salle et les clients ou commerciaux (si BtoB ou BtoC) tournent sur d'entreprise en entreprise afin d'améliorer la qualité linguistique par la répétition.

Cómo despertar a los alumnos en clase e implicarlos: el lenguaje y el cuerpo

(hacer los ejercicios afuera en la medida de lo posible)

Maya Desmarais / IUT de Angers - Departamento TC

maya.desmarais@univ-angers.fr

1/ Formar parte de un grupo durante la 1ª clase (experimentado en BUT 2 y BUT 3)

- Pequeños ejercicios teatrales para conocerse mejor y estar todos conectados entre sí
- > En un círculo de unas quince personas (o 2 círculos): digo mi nombre, la persona que está a mi lado dice mi nombre + el suyo...
- > cambio de dirección: repito mi nombre y después hago un movimiento corporal (bastante claro y visible, con los brazos, las piernas, todo el cuerpo...(> tipo bailar flamenco 😊))
- > cambio de dirección: repito mi nombre, luego el gesto y luego 1 palabra en español que me represente (mochilera, bicicleta)
- > Presentar un objeto que nos represente utilizando « gustar », « tener que » y « soler ».

2/ La ronda de la hipótesis en pasado (experimentado en BUT 2 y en BUT 3)

- Trabajar la condición en pasado: *Si pudiera, lo haría / si hubiera podido, lo habría hecho.*
- > 2 círculos de alumnos frente a frente. Los alumnos del círculo interior empiezan (todos a la vez) una frase en pasado de subjuntivo (si tuvieras tiempo libre; si estudiaras en otra formación; si fueras un.a chico/a; si tuvieras un animal...), los alumnos del círculo exterior completan la frase de su interlocutor con un condicional (leería más, estudiaría letras, actuaría igual; sería un gato...).

A continuación, el círculo exterior da un paso a la izquierda, así cada estudiante cambia de interlocutor.a y l@s estudiantes hacen otra frase. Y así sucesivamente hasta volver a la posición inicial.

A continuación, los alumnos invierten los papeles (intercambiando lugares o no, da igual...).

Igual con los tiempos compuestos unas clases más tarde...

3/ Negociación en español

- Diferentes temas: agencia de viajes, agencia inmobiliaria, venta de sofás, bienestar en el trabajo, organización de una boda, nuevos distribuidores en el IUT, etc. (sin documento, ponemos en común el vocab necesario en la pizarra, muy poco tiempo de preparación)
- > Se necesita un número par de grupos (de 1 a 3 alumnos, según el contexto) para que todos puedan hablar al mismo tiempo. Se colocan las tiendas/empresas en diferentes zonas de la sala y los clientes o vendedores (si es BtoB o BtoC) rotan de empresa en empresa para mejorar la calidad lingüística gracias a la repetición (y a una lista de objetivos gramaticales).

Proposition d'activité pour les « Swap Shops » de l'APLIUT 2025.

Samedi 14 juin 2025

Antonio Luis DÍAZ GARCÍA

Neoma Business School

antonio-luis.diaz@neoma-bs.fr

Titre de l'activité : Réviser l'impératif en s'amusant

Idée originale : Rebeca Pereira

Niveau : A2-B1

Durée : 5 à 15 minutes

1. Description générale
 2. Pourquoi cette activité ?
 3. Objectifs pédagogiques
 4. Compétences travaillées
 5. Matériel requis :
 6. Déroulement de l'activité
 7. Variante pour le « Swap Shops »
 8. Suggestions pour enrichir l'activité
-

1. Description générale :

Cette activité ludique permet de travailler l'impératif affirmatif en espagnol de manière interactive et engageante. Elle intègre également une révision du vocabulaire des parties du corps, tout en développant des compétences essentielles pour l'apprentissage d'une langue étrangère.

2. Pourquoi cette activité ?

- 2.1. Facilité d'adaptation : elle peut être utilisée pour d'autres langues et niveaux.
- 2.2. Praticité : peu de préparation est nécessaire.
- 2.3. Efficacité : elle stimule la motivation et l'attention des apprenants grâce à son aspect ludique.

3. Objectifs pédagogiques :

- 3.1. Réviser la morphosyntaxe de l'impératif affirmatif (et éventuellement négatif).
- 3.2. Travailler le lexique des parties du corps et des verbes de mouvement.
- 3.3. Développer la compréhension orale à travers l'interprétation de consignes simples.
- 3.4. Encourager la production orale spontanée dans un cadre ludique.
- 3.5. Stimuler la coopération entre apprenants et l'observation active.
- 3.6. Intégrer un regard culturel par la reconnaissance d'œuvres d'art hispanophones.

4. Compétences travaillées :

- 4.1. Compétence linguistique
 - Maîtrise de la morphosyntaxe de l'impératif en espagnol.
 - Enrichissement et révision du lexique corporel et des verbes d'action.
- 4.2. Compétence sociolinguistique
 - Appropriation de registres informels pour interagir dans une situation communicative authentique.
- 4.3. Compétence pragmatique
 - Capacité à comprendre des consignes orales précises et à produire des instructions claires.
 - Interaction en temps réel entre pairs.
- 4.4. Compétence interculturelle
 - Découverte et reconnaissance d'œuvres d'art hispanophones (exemple : *Las Meninas* de Velázquez ou *El Pensador* de Botero).
 - Réflexion sur les différences culturelles dans l'interprétation des gestes et des postures.
- 4.5. Compétence stratégique et cognitive
 - Mobilisation de stratégies de reformulation, répétition et gestuelle pour pallier les incompréhensions.
 - Développement de l'attention visuelle et de la mémoire.

4.6. Compétence personnelle et sociale

- Travail en équipe, entraide et collaboration.
- Gestion des émotions dans un contexte ludique (plaisir, compétition, observation).

5. **Matériel requis :**

- Un ordinateur et un projecteur.
- Un diaporama (PPT, Genially, etc.) contenant des images de statues ou de peintures (idéalement hispanophones).
- Optionnel : une grille d'auto-évaluation ou de co-évaluation.

6. **Déroulement de l'activité :**

6.1. Préparation :

- Le professeur prépare un diaporama contenant des images de statues ou de peintures célèbres (priviliégiant des œuvres hispanophones).
- Il/elle peut inclure des indices culturels ou historiques sur chaque œuvre pour enrichir l'activité.

6.2. Étapes :

- a) Un élève se place face à ses camarades, dos au tableau où une image est projetée.
- b) Ses camarades lui donnent des consignes à l'impératif (ex. : « Lève la main droite ! », « Penche-toi un peu ! ») pour l'aider à reproduire la posture représentée sur l'image.
- c) Quand l'élève estime que sa posture correspond à celle de l'œuvre, il tente de deviner la statue ou la peinture.
- d) Il choisit un autre élève pour recommencer l'activité.

6.3. Option :

- Pour un niveau B1, on peut ajouter des consignes au négatif (ex. : « Ne bouge pas ta jambe gauche ! »).

7. **Variante pour le « Swap Shops »**

- Les participants du congrès pourront tester l'activité eux-mêmes en petits groupes.
- Une discussion suivra pour échanger sur les ajustements possibles et les variantes envisageables pour d'autres niveaux ou contextes.

8. **Suggestions pour enrichir l'activité :**

8.1. Ajouter des variantes :

- Version chronométrée (pour augmenter le rythme).
- Variante en binômes (un élève donne les consignes, l'autre mime).
- Intégration de l'impératif négatif (« Ne bouge pas ! », « Ne tourne pas la tête ! »).

8.2. Développer l'ancrage culturel :

- Choisir des œuvres d'art issues du monde hispanophone (*El pensador* de Botero, *Las Meninas* de Velázquez).
- Ajouter un mini quiz sur l'œuvre à la fin (Qui est l'auteur ? Dans quel musée se trouve-t-elle ?).

8.3. Évaluation formative :

- Prévoir une petite grille d'auto-évaluation ou de co-évaluation : clarté des consignes, justesse grammaticale, collaboration...

8.4. Apport numérique :

- Utiliser des outils interactifs (Genially, Jamboard) pour projeter les images et garder les scores.

8.5. Adaptation pour classes virtuelles :

- Réaliser l'activité en ligne avec des images partagées à l'écran et un élève qui mime devant sa caméra.

La vidéo permet d'introduire le thème de l'entretien d'embauche.

https://www.youtube.com/watch?v=tpypWicjGRo&ab_channel=JorchBarajas

Le questionnement porte sur les entretiens classiques durant lesquels il est difficile de percevoir la personnalité du candidat qui a préparé ses réponses.

A la fin de la séquence, les étudiants auront à jouer une mise en situation d'entretien d'embauche originale avec un élément perturbateur tant pour le candidat que pour le recruteur.

Le travail porte sur l'expression orale, la vidéo étant en anglais sous-titrée en espagnol.

Remobilisation des temps du passé

Emploi du conditionnel :

Y tú, ¿ qué dirías, harías, pensarías, cómo te sentirías..etc ?”

La entrevista de trabajo

PUBLICIDAD HEINEKEIN

¿Y Tú, qué harías ?

INTRODUCCIÓN:

¿Cuál es el problema en las entrevistas de trabajo?

¿Qué está buscando la empresa Heinekein?

Situación n°1 : LA PARTIDA (el comienzo)

- ¿Qué ha pasado?

- Tú, ¿qué harías en esta situación?

Situación n°2 : LA ASISTENCIA MÉDICA

- ¿Qué ha pasado?

- ¿Qué le pregunta a la chica?:

Situación n°3 : LA SALIDA

- ¿Qué les pregunta a los chicos?:

- ¿Qué dirías, qué contestarías?

- ¿Qué ha pasado después?

Situación n°4 : EL ESTADIO DE LA JUVENTUS

- Para ti, ¿cuál entraría entre los tres mejores aspirantes? Y ¿Por qué?

- ¿Cómo te sentirías en su lugar?

PERSUASIÓN: Aprendemos a convencer en español.

Enseignant: Jose Sánchez Páez

Nivel de español: B1 mínimo.

Jose-antonio.sanchez-paez@univ-ubs.fr

Competencias: comprensión e interacción oral

Introducción: ¿Cuándo convencemos? (5 min)

Piensa en situaciones en las que intentamos convencer a alguien (convencer a los padres para quedarse a dormir en casa de un amigo, por ejemplo)

Actividad 1: Trabajamos el **vocabulario** (10-15 min):

- **Quizlet** para trabajar en casa: verbos: convencer, persuadir, argumentar, etc; sustantivos: el argumento, la razón, la ventaja, la desventaja, el inconveniente, etc; adjetivos: convincente, objetivo/subjetivo, eficaz, útil, etc.
- **Wordwall** en clase: trabajar expresiones para persuadir: "si lo piensa bien, verás que...", "creo que sería muy beneficioso para los dos...", "además, hay que tener en cuenta que...", etc. y expresiones para reaccionar: "vale, me lo pensaré", "me has convencido", etc.

Actividad 2: **Técnicas** para persuadir → Video + Kahoot! (15 min)

Actividad 3: "**Convince a tu compañero**" (20 min).

Se divide la clase en dos. Cada alumno tiene un rol (A y B). El alumno A deberá convencer al alumno B de lo que le indique la tarjeta. El alumno B deberá actuar según lo indicado en la suya.

Por ejemplo: convence a tu compañero de que te acompañe este verano de vacaciones a un país exótico (por ejemplo, Egipto...). Al alumno B le gustaría ir de vacaciones con el alumno A pero tiene muchas dudas (precio, seguridad, idioma, cultura, etc.). Pide más informaciones y reacciona a sus argumentos.

Se invierten los roles.

Actividad 4: "**Vende un producto innovador**" (35-40 min).

En grupos de 4, cada alumno tiene una ficha con un producto innovador y original. La ficha no contiene frases sino únicamente datos (por ejemplo:

Cada alumno dispone de 6 billetes ficticios (por ejemplo, 6 billetes de una peseta). Al final de la actividad deberá recompensar a cada compañero con 1, 2 o 3 billetes, según el grado de persuasión durante la actividad de venta. El alumno que haya recibido más billetes al final de la actividad ha ganado la actividad (se le puede recompensar con un Chupa Chups, siempre les motiva).

- Preparación: cada alumno prepara su venta y hace una lista de posibles preguntas que puede hacer a sus compañeros

Ejemplo: Eco-Mochila Solar

Características:

- Panel solar integrado
- Carga móvil, tablet, auriculares
- Material: Reciclado, impermeable
- Diseño: Moderno, ligero, cómodo
- Capacidad: 25 litros
- Precio : 85€



Séance pédagogique : Département GACO/GEA - TD 1 et TP 1 – BUT 2 – S3

Niveau : B2

Durée : 2h TD / 1h30 TP

Thématique : El mundo bancario

Compétence communicationnelle (orale et écrite) : Savoir présenter une application bancaire (BIZUM) dans une situation quotidienne.

Objectifs culturels : Comprendre les différences de fonctionnement bancaire entre pays hispanophones et francophones / Comprendre les enjeux des financements institutionnels privés ou publics et leurs acteurs.

Objectifs linguistiques

- Lexique : types de comptes, services bancaires, moyens de paiement...
- Structures : formulation de requêtes, questions formelles, conditionnel de politesse

Démarche pédagogique

1. Contextualisation (TD)

- C.E. :
 - Lecture à voix haute de l'article de Luis Aparicio sans accéder dans un premier temps au contenu du site web
 - "Define lo que es Bizum según lo que entendiste del artículo"
 - "Comprueba ahora con el contenido del sitio web"
 - "Busca el sentido, la definición y la traducción de las palabras en negrita"
- C.I. (Compréhension Iconographique):
 - La classe est divisée en deux groupes.
 - Chaque groupe se voit attribué un des deux éléments iconographiques
 - "Describe los elementos constitutivos de la imagen" – 1 rapporteur par groupe
 - "¿Por qué se emplea BIZUM en cada caso? – Ventaja o Desventaja de Bizum"

Les étudiants sont invités ensuite à télécharger l'application BIZUM afin de l'utiliser ensuite fictivement pour l'oral final.

2. Compréhension orale (TP)

- C.A. (Compréhension Audiovisuelle) : Visionnage d'un tuto au sujet de Bizum.
- Méthode : Écoute guidée avec prise de notes – deux écoutes

3. Analyse linguistique & lexicale (TP)

- Repérage et mise en commun du vocabulaire bancaire entendu + expressions clés
- Démarche inductive – fiche-outil fournie + Quiz IUT en ligne
- Enrichissement du lexique spécifique – préparation de la diapositive de diaporama (mise à jour des informations contenues dans la vidéo précédemment étudiées)

4. Simulation / mise en situation (TD)

- Jeu de rôle par binômes : un client souhaite utiliser Bizum mais n'y parvient pas, il demande de l'aide à un conseiller bancaire qui lui répond en s'appuyant sur une diapositive de diaporama et l'application téléchargée.
- Consignes : Utiliser le lexique, les données utiles au client sur BIZUM et le rassurer quant à son utilisation.

5. Evaluation et comparaison interculturelle (TD/TP)

- Pas d'évaluation (entraînement à l'expression orale en interaction) / Discussion comparative sur les moyens de paiement similaires en France.

Supports

- Site web : <https://bizum.es/>
- Vidéo : <https://www.youtube.com/watch?v=YH13BUswbcl>
- Fiche de lexique bancaire
- Iconographie critique sur BIZUM



BUT GEA S3 – TD 1

ESPAÑOL - M. STRIGNANO

BIZUM PONE CONTRA LAS CUERDAS AL DINERO EN EFECTIVO

<https://bizum.es/>

Si en España se le invita a un “te hago un bizum”, no se equivoque: no es una nueva palabra para expresar su cariño sino para realizar un pago entre particulares. El éxito de la plataforma es tal que ahora incluso se usa en algunas tiendas. Con cuatro años de funcionamiento **ha conseguido calar** en el lenguaje cotidiano: “Hacer un bizum, enviar un bizum”. Esta plataforma de pagos entre particulares y de comercio electrónico a través del teléfono móvil cuenta ya en España con 13 600 000 usuarios y en 2020 ha crecido un ritmo de 20 000 **altas** al día, con un volumen de transacciones desde que comenzó a operar de **14 000 millones** de euros. Una auténtica revolución para competir con el dinero en efectivo en numerosas transacciones diarias.

La palabra Bizum salió de un laboratorio de mercadotecnia para unir dos conceptos: el prefijo *bi-* en referencia a dos, a la interacción de unos con otros, y *zum* por su rapidez. Se trata de hacer **transferencias** inmediatas entre particulares o en comercios electrónicos con el uso de un teléfono inteligente (smartphone) asociado a una cuenta bancaria. Pero no es necesario saber la cuenta; el número de teléfono es suficiente.

La inmediatez y el uso del teléfono lo diferencian de las más tradicionales transferencias bancarias, además de algunas limitaciones de cantidades. El **importe** medio en las transacciones de Bizum ronda los 48 euros, frente a los 1200 euros en las transferencias. Actualmente, entre particulares, permite operaciones desde 0,50 hasta 1000 euros mientras que no existe límite si se está comprando en un comercio electrónico. Ya son más de 8000 los establecimientos que permiten **cobrar** a través de este sistema.

Los jóvenes forman el grueso de **usuarios**. Los más numerosos (28%) se encuentran en edades comprendidas entre los 25 y los 34 años, seguidos por los de 35 a 44 años, con el 25%, y los de 18 a 24 años, con un 20%. El resto son mayores de 45 años. En su modelo de negocio, los usuarios no pagan nada y es Bizum que cobra una tarifa a los 26 bancos propietarios. La originalidad de Bizum respecto a otros sistemas de pago por móvil se encuentra en unir el teléfono móvil a la cuenta corriente, frente a la mayor parte de sistemas que lo **vinculan** a las tarjetas de crédito. Tal vez, la mayor amenaza para Bizum sea Whatsapp Pay, un sistema de pagos a través de esta aplicación que fue cerrado en Brasil tras una semana de funcionamiento y se ha estado en pruebas en la India. Se estima que podría desembarcar en España este año.

Luis APARICIO, *El País*, Vocablo n°846



Banco de alimentos de Cádiz (Andalucía)



J. WARX



BUT GACO S3 – TP 1

ESPAÑOL - M. STRIGNANO

BANCO

<https://www.youtube.com/watch?v=YH13BUswbcl>

¿Cuál es el banco fuera de España?

¿Qué banco español es el número uno del sector?

Con una transparencia, explica cómo funciona Bizum sin leer tus apuntes.

IUT EN LIGNE

<http://miel.iutenligne.net/mod/quiz/view.php?id=2854>

cajero automático	guichet électronique
cuenta bancaria	compte en banque
dependiente del banco	employé de banque
letra de cambio	traite bancaire
feriado bancario	jour férié
préstamo bancario	prêt bancaire
gerente de banco	directeur de banque
tarifa bancaria	taux d'escompte
extracto de cuentas	relevé de compte
banquero	banquier
dinero (en efectivo)	argent comptant
caja	caisse
cheque	chèque
crédito	crédit
acreedor	créateur
cuenta corriente	compte courant

cuenta corriente	compte courant
débito	débit
deuda	dette
deudor	débiteur
depósito	versement
moneda extranjera	monnaie étrangère
interés	intérêt
cola	queue
hipoteca	hypothèque
caja fuerte	coffre-fort
cuenta de ahorros	compte épargne
cajero	guichetier

Marie-Agnès Travaux

marie-agnes.travaux@univ-tours.fr

Création d'une infographie et d'un spot radio

Il s'agit ici de la 2^{ème} partie d'un cours qui se déroule en 2 séances avec des étudiants de 1^{ère} année TC, au S1.

Pendant la première séance, les étudiants doivent créer une infographie sur un produit, soit un produit qu'ils ont inventé s'ils ont des idées, soit un produit existant auquel ils apportent une amélioration. Cette infographie a pour cible les investisseurs potentiels pour leur produit.

Ils doivent donc intégrer des éléments susceptibles d'attirer l'attention d'investisseurs et de les convaincre que leur produit peut être viable sur le marché.

Pendant la 2^{ème} séance, on imagine qu'ils ont réussi à convaincre les investisseurs, leur produit va être commercialisé. Leur objectif est de créer un spot publicitaire.

Ils doivent intégrer dans ce spot une accroche, la description du produit, une conclusion, et enfin des infos pratiques sur le prix et les endroits où on peut se procurer le produit en question.

La contrainte la plus difficile pour eux est la durée. Le spot publicitaire ne doit pas dépasser en effet 20 secondes. Ils doivent s'enregistrer, tous les membres du groupe doivent parler de façon à peu près équitable.

Le ton doit être dynamique et ils doivent fournir un effort sur la prononciation et l'accent, mais en parlant malgré tout assez vite pour pouvoir dire le plus de chose possible.

L'exercice leur plaît beaucoup malgré les difficultés qu'ils peuvent rencontrer.

Evaluation :

Elle se fait en plusieurs temps, sur l'infographie, j'évalue s'ils ont bien pris en compte leur cible et si les éléments qu'ils font apparaître correspondent à leur cible, et aussi bien sûr la qualité de la langue ainsi que l'attractivité du visuel.

Sur le spot radio, je prends en compte la compréhension des objectifs du spot publicitaire ainsi que le dynamisme et la qualité de la langue.