

SWAP-SHOP ESPAGNOL 2026

Page	Auteur	Titre	Activité	Niv. CECRL	Spécialité
2	Thomas Bailleul	Création site web, marque, dossier	EO/EE	B1-C1	TC
4	Maya Desmarais	Concours de présentations persuasives	EO	B1-B2	TC
6	Anaïs Gonzalez	Presenta tu talento	EO	B1	GEA
24	Sabina Ortiz	Réduction empreinte carbone	EO/EE	BUT 3	GEA
28	Delphine Ricault	Erasmus/voyages	CE/EO	B1	TC
30	Anna Rojas	La negociacion comercial	EO/CE	BUT2	GACO
34	Marie-Agnès Travaux	Proyecto Upcycling o Supra Reciclaje	EO	B1	TC

BUT 2 – S4 - Livrable LVB SAE Parcours - coefficient 15%

PARCOURS	SAE Parcours	Livrable LVB
MDEE	<i>Création de site web</i>	Je crée une fiche technique pour expliquer à une marque comment créer un site web
BI	<i>Développement de l'offre à l'international</i>	Je crée une fiche technique pour expliquer à une marque comment développer son offre à l'international
BDMRC	<i>Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel</i>	Je crée une fiche technique pour expliquer à une marque comment élaborer un plan d'actions commercial et relationnel
SME	<i>Organisation d'un événement comme outil de branding</i>	Je crée une fiche technique pour expliquer à une marque comment organiser un événement comme outil de branding

Livrable 1 : Mini dossier	Coaching 1 (5-6 février 2026)	50%	Note de groupe
- Rédiger un dossier 2 à 3 pages (hors page de présentation avec : le titre du livrable, nom des étudiants etc.) - Remettre à l'enseignant le dossier à la fin du coaching			
Livrable 2 : Entretien groupé	Coaching 2 (16-21 mars 2026)	50%	Note individuelle
- Le groupe est convoqué par l'enseignant pour poser des questions individuelles sur le dossier			

J'ai une absence justifiée au coaching 1	- Je me présente au coaching 2. J'aurai un sujet de rattrapage (compte rendu en français d'un texte, traduction d'un passage et entretien avec l'enseignant)
J'ai une absence justifiée au coaching 2	- Je conserve ma note de groupe du coaching 1 - Je suis convoqué pour un entretien sur le dossier (date communiquée ultérieurement)

LVB SAE S4 – GRILLE D'ÉVALUATION

Livvable 1 : Dossier (note de groupe)		Livvable 2 : Entretien (note individuelle)	
Structure et cohérence du dossier	/2	Peut comprendre les questions	/1
Pertinence et justification	/3	Pertinence des réponses	/3
Correction grammaticale	/2	Correction grammaticale	/2
Lexique et orthographe	/1,5	Richesse lexicale	/2
Conjugaison	/1,5	Prononciation, accentuation et fluidité	/2

Concours de présentations persuasives

Maya Desmarais / IUT d'Angers – Département TC – BUT 3

maya.desmarais@univ-angers.fr

1/ identifier les différentes étapes de l'*elevator pitch* dans la vidéo suivante : <https://www.youtube.com/watch?v=uv357YzY7-k> (« Ejemplo de Elevator Pitch para presentarte tú o un proyecto de Alicia Ro »).

2/ constituer des binômes et choisir un thème/une cause à défendre, un sujet qui puisse être illustré par des statistiques (à faire valider par l'enseignante).

Exemples de sujets traités : la santé, le tabac, le harcèlement scolaire, le végétarisme, l'addiction aux écrans... prof d'espagnol, le meilleur métier au monde ! 😊)

3/ Chercher 3 arguments minimum avec des données scientifiques et des graphiques pour illustrer vos arguments (attention à choisir des sources fiables) que vous intégrerez à un support de présentation en citant les sources (powerpoint, canva, prezzi...)

4/ préparer une présentation de 8 minutes par binôme environ (sans notes!). Essayez de la rendre la plus vivante possible. Présentation suivie de **10 mn de questions** par binôme.

➤ Fiche d'évaluation remplie par chaque binôme et par l'enseignante en même temps.

5/ Vote par binôme de la meilleure présentation.

Oral presentaciones persuasivas

Presentación oral de 8 mn por 2 (sin apuntes redactados) / Contestad durante 10 mn las preguntas de la profesora y de vuestros compañeros...

Pertinence du sujet et des données présentées /2	
Fluidité, capacité à répondre aux questions et à développer des réponses structurées /6	
- Qualité de la langue /5 conjugaisons, temps, accords, vocabulaire Absence d'erreurs et richesse grammaticale	
Réemploi des structures grammaticales étudiées /4	
Prononciation et accent tonique /2	
Qualité du support (esthétique, texte) /1	

Nota final:

nombres y apellidos:

Comentarios:

Clase 1: ¡Presenta tu talento!

Objetivos: saber hablar de sí mismo utilizando el vocabulario adecuado, el presente, verbos como “gustar” y “soler”.

Observa el cuadro, faltan palabras. Intenta colocar las palabras que faltan en el lugar adecuado:

Justicia- espiritual - serio/a- amistoso/a- disciplinado/a- valiente

Sabiduría ¹ y conocimiento	Coraje	Humanidad		Templanza ²	Trascendencia
creativo/a		afectuoso/a	leal	sereno/a	contemplativo/a
curioso/a	perseverante	amable	justo/a		optimista
analítico/a	auténtico	compasivo/a	cooperativo/a	humilde	agradecido
reflexivo	enérgico/a	empático/a	inclusivo/a	prudente	inspirador/a
ingenioso/a ³	decidido/a		responsable	moderado	esperanzado/a
observador	resiliente	sociable	de fiar ⁴	equilibrado	alegre
	apasionado/a	generoso/a	organizado/a	paciente	

Ahora, señala como mínimo 3 cualidades tuyas.

Observa estas cualidades que corresponden a las 24 fortalezas, clasificadas en 6 virtudes, elaboradas por psicólogos llamados Peterson y Seligman.

Sabiduría y conocimiento: Creatividad, Curiosidad, Apertura mental (*ouverture d’esprit*), Amor por el saber (*amor de l’apprentissage*), Sabiduría/pensamiento crítico



¹ La sabiduría: la sagesse

² La templanza: la modération

³ ingenioso/a: ingénieux/se, c’est-à-dire créatif/ve, astucieux.se et inventif/ve selon le contexte

⁴ De fiar : de confiance

Coraje: Honestidad, Valentía, Perseverancia, Vitalidad/Entusiasmo



Templanza: Perdón, Humildad, Prudencia, Autorregulación/autocontrol (*maîtrise de soi, autodiscipline*)



Humanidad: Amabilidad, amor, inteligencia social



Justicia: Imparcialidad, Liderazgo (*capacité à diriger*), Espíritu de equipo



Trascendencia: Apreciación de la belleza (*appréciation de la beauté*) y la excelencia, Gratitud, Esperanza/optimismo, Humor, Espiritualidad/Búsqueda del sentido de la vida (*recherche du sens de la vie*)



Según tu opinión, ¿para qué sirven estas fortalezas⁵?

1. Fortalezas que nos llevan hacia algo más grande que nosotros mismos (=quelque chose que plus grand que nous) y que nos ayudan a encontrar sentido (=trouver du sens) a nuestras vidas.
2. Fortalezas que protegen contra los excesos.
3. Fortalezas interpersonales que consisten en ir hacia el otro (=aller vers l'autre) y ayudarle si es necesario.
4. Fortalezas emocionales que implican el ejercicio de la voluntad para alcanzar sus metas (=réaliser ses objectifs) a pesar de⁶ los obstáculos internos o externos
5. Fortalezas cívicas que permiten una vida social sana y armoniosa.

⁵ Una fortaleza: une force

⁶ A pesar de : malgré

6. Fortalezas cognitivas que favorecen la adquisición y el uso de conocimientos

Las familias léxicas:

ejemplo: un líder (sustantivo) → el liderazgo (sustantivo) → liderar (verbo)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¡A jugar! Vais a formar parte de un equipo de 5 o 6 personas y vais a afrontar a otro equipo. Una persona de cada grupo tendrá que hacer adivinar el mayor número de palabras en 3 minutos. Gana el equipo con más palabras.

Primer turno: una persona intenta hacerle descubrir la palabra a su equipo describiendo la palabra sin nombrarla

Segundo turno: una persona utiliza solamente una palabra para hacer adivinar la palabra

Tercer turno: ¡Ya no es posible hablar! Solo se puede utilizar gestos.

Encontrarás las fichas en ecampus si quieres memorizarlas.

Ahora explica por qué seleccionaste las cualidades del ejercicio 1, explicitando el contexto en el que las sueles utilizar.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Repasa el presente con este ejercicio

Los alumnos (soler) aprender para luego memorizar.

Las empresas (buscar) perfiles específicos.

Yo (adaptarse) a cualquier situación.

¿Tú (vivir) cerca de aquí?

¿Adónde (ir-nosotros)?

Yo (venir) de Bretaña.

¿Vosotros ya (saber) lo que (querer) hacer más tarde?

Cada fin de semana muchos (volver) a casa de sus padres.

¿(tener-tú) un bachillerato? ¿Cuál (ser) su especialidad?

Para terminar, elabora tu escudo que te servirá para presentarte



Me gusta	Sé
Soy	Tengo

Para ir más allá : el vocabulario del ocio

Deportes

Jugar al tenis/al fútbol/al baloncesto/al balonmano

jouer au tennis, au foot, au basket, au volley

Esquiar skier

Hacer bici faire du vélo

Hacer deporte faire du sport

Hacer equitación faire de l'équitation

Hacer senderismo faire de la randonnée

Hacer surf faire du surf

Hacer judo/boxeo/waterpolo/hockey sobre

hielo/yoga faire du judo, de la boxe, du water polo, du hockey sur glace, du yoga

Ir a pescar aller pêcher

Andar marcher

Meditar méditer

Nadar nager

Pasear/dar un paseo se promener

Patinar faire du patin

Espectáculos/fiestas

Bailar danser

Comprar una entrada acheter une entrée

Dar una vuelta faire un tour

Ir a tomar algo aller prendre un verre

Ir al cine/al teatro aller au cinéma/au théâtre

Salir a cenar sortir dîner

Salir con amigos sortir avec des amis

Ver una exposición aller voir une exposition

Actividades

Escribir écrire

Ir a un taller de manualidades, de pintura...

faire un atelier de travaux manuels, de peinture

Ir a una discoteca aller en boîte

Escuchar música écouter de la musique

Hacer fotos faire des photos

Ir a un concierto de música clásica/de jazz/de

rock/de rap aller à un concert de musique classique, de jazz, de rock, de rap

Participar en una asociación être membre d'une association

Tocar la guitarra/el piano.. jouer de la guitare/pian

Sacado de Ana Gaínza, *Vocablo*, junio de 2023.

Apunta para memorizar:

5 sustantivos nuevos:

5 adjetivos nuevos:

5 verbos nuevos:

Sources:

https://scholavie.fr/outil_pedagogique/autour-des-forces/

https://scholavie.fr/outil_pedagogique/blason-conscience-de-soi/

<https://www.lecrips-idf.net/ressources/jeu-de-cartes-des-24-forces-de-caractere-version-lyceens/>

<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000388352>

Emprende, 09/07/2024: <https://www.rtve.es/play/videos/emprende/emprende-09-07-24/16180565/>

Test del geniotipo: <https://www.conocetugeniotipo.com/>

Compétences: production orale en interaction, expression écrite

Formation: cours 1 GEA BUT1

SAE: posture professionnelle

Creatividad



Siempre estás pensando en nuevas formas de hacer las cosas.

conocimiento

Curiosidad



Te interesa todo y no dudas en hacer preguntas. Te gusta explorar y descubrir cosas nuevas.

conocimiento

Apertura mental



Nunca sacas conclusiones precipitadas y siempre contemplas todos aspectos de una situación.

conocimiento

Amor por el saber



Adoras aprender cosas nuevas.

conocimiento

Sabiduría y perspectiva



Ves las cosas con perspectiva y a la gente le gusta pedirte consejo.

conocimiento

conocimiento

conocimiento

conocimiento

conocimiento

conocimiento

conocimiento

conocimiento

conocimiento

conocimiento



Integridad



Siempre dices la verdad.
Eres auténtico y realista,
sin pretensiones.

coraje

Coraje, valentía



Eres una persona valiente
que no se amilana (qui ne
recule pas) ante una
amenaza, un reto o una
dificultad.

coraje

Persistencia



Realizas el trabajo sin
distrarte y lo antes
posible

coraje

Vitalidad/Entusiasmo



Sea cual sea (quel que soit) la
tarea (=el trabajo) que tienes
que hacer, la realizas con
pasión y energía.

coraje

coraje

coraje

coraje

coraje

coraje

coraje

coraje

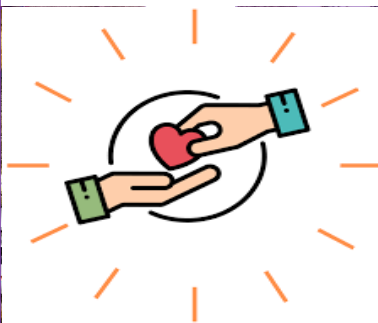
Bondad



Ayudas a la gente, aunque no la conozcas muy bien.

Humanidad

Amor



Para ti son importantes las relaciones íntimas con los otros.

Humanidad

Inteligencia social



Te adaptas socialmente. Comprendes los sentimientos de los demás.

Humanidad

Humanidad

Humanidad

Humanidad



Imparcialidad



Tratas a los demás con justicia. Das a todos una oportunidad

Justicia

Liderazgo



Sabes organizar actividades y alentar al grupo para que haga lo que tiene que hacer.

Justicia

Ciudadanía/espíritu de equipo



Eres un camarada leal y dedicado al grupo.

Justicia

Justicia

Justicia

Justicia



Misericordia/clemencia



Siempre das a la gente una segunda oportunidad. Nunca trata de vengarse (= se venger).

Templanza

Modestia/humildad



No intentas (=essayer) ser el centro de atención, tus acciones hablan por sí solas =(d'elles-mêmes)

Templanza

Prudencia



Nunca haces ni dices cosas de las que podrías arrepentirte (regretter) después.

Templanza

Autorregulación/autocontrol



Tú controlas tus apetitos y emociones, no al revés

Templanza

Templanza

Templanza

Templanza

Templanza

Templanza

Templanza

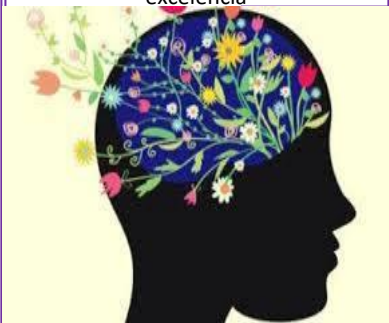
Templanza

Templanza

Templanza



Apreciación de la belleza y la
excelencia



Aprecias la belleza en
todos los ámbitos
(=domaines) de la vida.

trascendencia

Gratitud



Te das cuenta de (=tu te rends
compte) las buenas cosas que te
pasan y jamás las das por
sentadas (considérer comme un
dû).

trascendencia

Esperanza/optimismo



Esperas lo mejor en el
futuro.

trascendencia

Humor



Te gusta reír (rire). Para ti,
es importante aportar
alegría (la joie) y buen
humor.

trascendencia

Espiritualidad/Búsqueda del sentido
de la vida



Tienes creencias sobre la
razón de ser del universo.

trascendencia

trascendencia

trascendencia

trascendencia

trascendencia

trascendencia

trascendencia

**Quels leviers d'action puis-je mobiliser
afin de réduire l'empreinte carbone
(à titre personnel et dans mon environnement professionnel) ?**

L'Iut de Sceaux, où j'enseigne l'espagnol, est engagé dans **la transition écologique** et offre à ses étudiants la possibilité d'obtenir un passeport « Etudiants de la transition écologique ». Ce dernier vise à proposer une formation complémentaire liée aux problématiques contemporaines.

Consciente des enjeux climatiques qui secouent la planète j'ai voulu m'inscrire dans cette dynamique puis ai suivi des formations sur les ateliers « La fresque du climat » et **l'atelier 2Tonnes** avant de devenir, à mon tour, formatrice.

Dans le cadre du parcours GEA BUT 3 nous travaillons sur des problématiques sociétales actuelles. Voilà pourquoi, j'ai souhaité mettre à profit mon expérience et mis en place cette année un atelier qui porte sur **les leviers d'action ayant pour objectif la réduction de l'empreinte carbone** (émission 2Tonnes de CO2/personne pour 2050).

Le point de départ est un travail préliminaire qui porte sur La fresque du climat « El mural del clima », en version espagnole. Cette activité a pour objectif d'établir des liens entre les causes et les conséquences des différentes problématiques provoquées par l'activité humaine.

Ensuite, le travail **prend appui sur l'atelier 2Tonnes** et s'articule sur une **alternance de tours individuels** (prise de décision individuelle) et **collectifs** (prise de décision collective). Sur le plan personnel nous abordons **l'alimentation, le transport, le logement** alors que sur le plan professionnel nous réfléchissons sur **l'organisation du travail, les choix énergétiques et financiers** de l'entreprise.

Dans le cadre du jeu les étudiants **créent des cartes « d'engagement »** dans le but de **réduire leur empreinte carbone** et **d'être force de propositions** dans leur environnement professionnel.

Cette **présentation de pratique pédagogique** s'adresse à mes **collègues d'espagnol**.

El mural del clima
y
el taller 2 toneladas

I. Expresión oral :

El mural del clima : la concienciación

Formato : presentación oral- **Grupos :** 3 estudiantes- **Duración :** 30 mn (20 mn + 10 mn)

a) Fíjate en el lote de cartas que te ha tocado. Establece **una relación** entre **causas y consecuencias** entre las cartas que has elegido.

b) Selecciona 2 cartas (causa y consecuencia) que te **han impactado**.

Justifica tu selección.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

II. Expresión escrita y expresión oral :

Taller 2 toneladas : las palancas de acción

¿Cuál es el objetivo del taller ? El objetivo es disminuir y alcanzar 2 toneladas de emisiones de CO2 por año para 2050. La idea es sensibilizar, movilizar a cada uno hacia un futuro más sostenible y demostrar que es posible **actuar**.

Organización :

a) Parte individual (expresión oral)

Temáticas planteadas :

1. Alimentación

2. Energía (energías fósiles y renovables)

3. Consumo (ropa, electrodomésticos, productos tecnológicos,...)

Para cada carta **propón 2 acciones** que puedes **implementar de manera realista** y que **te comprometes a llevar a cabo**.

***Carta 1 : alimentación (2 acciones)**

-.....

-.....

***Carta 2 : energía (2 acciones)**

-.....

-.....

***Carta 3 : consumo (2 acciones)**

-.....

-.....

-Selecciona una carta y presenta las acciones que puedes llevar a cabo.

-Formato : presentación Canva **-Trabajo:** presentación individual **-Duración :** 3mn

.....

.....

.....

.....

.....

b)Parte colectiva (expresión oral)

1.Transporte : definir una nueva estrategia por un uso sostenible de los transportes.

-Formato : debate **-Grupos**: 3 estudiantes **-Duración** : 30 mn (20 mn : preparación + 10mn)

Debate entre Administraciones locales, empresarios y ciudadanos (representados por una ONG, por ejemplo).

Cada grupo propone **4 medidas argumentadas** y pone en tela de juicio el papel de los otros participantes.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.Emergencia climática : determinar las prioridades antes de que sea demasiado tarde...

-Formato : presentación **Canva** **-Grupos**: 3 estudiantes **-Duración** : 10 mn

***Emergencia climática** : decidir colectivamente las problemáticas prioritarias que hay que implementar a nivel colectivo (**3 acciones realistas**).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Erasmus

El avión despegó a eso de las cuatro de la tarde. Mi madre me despidió con la típica llorera por aquel hijo que se marcha durante un año.

– Ten cuidado, hijo mío, a ver si te va a pasar algo –decía con preocupación como lo haría cualquier madre, y no le faltaba razón. Las madres siempre la tienen.

5 Para ella parecía que se acababa el mundo, para mí empezaba uno nuevo. Un mundo que se vislumbraba ante mis ojos como una gran oportunidad, donde por fin comenzaría mi independencia con veintitrés años. Un mundo lleno de posibilidades, de gente a la que conocer, de un idioma que aprender, y sobre todo, de una libertad que nunca antes había tenido.

10 Por ese lado estaba bastante contento y me sentía un joven intrépido emprendiendo una aventura, que al principio sería dura, pero que luego estaría llena de cosas positivas. Pero por otro lado estaba triste, por dejar atrás familia, amigos y una vida en la que ya estaba totalmente acomodado. Tenía miedo a la posible soledad, a no saber adaptarme a lo nuevo, a no ser aceptado por los demás, en definitiva, de no saber empezar desde cero.

15 Mi mirada buscaba algún cómplice dentro del avión que estuviera en mi situación. Mientras tanto, sobrevolábamos España, para pasar por Francia, hasta llegar a mi destino, Bélgica. Allí iba a pasar los siguientes nueve meses gracias a una beca¹ Erasmus. Mucho era lo que había oído sobre ella, pero de momento no tenía experiencias. Nunca había visitado a ningún amigo, ni había vivido aquel ambiente del que tantos y tantos hablaban. Bueno, en verdad ya estaba viviendo las primeras. Ese sentimiento entre el miedo y la incertidumbre, que se mezclaba
20 con la ansiedad y la ilusión de algo nuevo y excitante en tu vida.

Me detuve a pensar si me habría equivocado con la decisión que había tomado, pero debía ser valiente y saber esperar. Tener paciencia y probar. Por probar no se pierde nada. Si te sale mal, siempre te quedará tu casa y si te cae bien sólo te queda disfrutar y disfrutar, porque es una experiencia única que tiene fecha de caducidad.

25 Por aquella época estaba estudiando Comunicación Audiovisual y me quedaban pocas asignaturas para terminar. Aquel año era para aprovecharlo, ya que los anteriores los había dedicado bastante a la carrera, y este año era especial. Intentaría aprobarlo todo, pero sobre todo debía disfrutar de la aventura.

30 El avión aterrizó en tierras belgas. Todavía me quedaba un largo viaje desde Charleroi hasta Leuven, la ciudad donde me habían concedido la beca. Decidí coger el autobús desde el aeropuerto hasta Bruselas, aunque era un poco más caro que el tren.

No había salido nunca de España por aquel entonces, pero lo primero que pude observar es que las voces españolas sobresalían por encima de otros turistas o habitantes del lugar. Después, tras viajes y más viajes por Europa, confirmé mi teoría y la de muchos otros, que
35 tenemos como un tono más alto que los demás europeos, quizás por nuestro carácter latino, nuestra capacidad de disfrutar cada momento de la vida, o porque nuestro clima nos imprime una alegría continua en el cuerpo que en otras partes de Europa no tienen.

40 Llegué a *Bruselas-midi*, bajé del autobús y repetí el ritual de colgarme la mochila, y coger la bolsa de mano, casi tan pesada como el equipaje que recogí del maletero del autobús. Me introduje en la estación de tren que estaba en la acera de enfrente. El tren llegó puntual. Me senté y volví a mirar por la ventana. Las sensaciones de miedo y entusiasmo se seguían mezclando. Ahora quizá tenía más miedo. Se acercaba el momento de llegar y tendría que lidiar² con la soledad ya que no conocía absolutamente a nadie. Giré el cuello y vi a una chica más o menos de mi edad. Me quedé un poco aturdido porque me sorprendió la belleza de la muchacha.

45 – ¿Eres Erasmus?

– Sí, voy a Leuven. Estaré allí todo el año.

– Yo también voy a Leuven, así que ya tengo mi primer amiguito. Menos mal, no conozco a nadie allí.

– Yo estoy igual que tú, así que ha habido suerte.

- 50 – Me llamo Alba, y soy de Sevilla. ¿Tú?
 – Yo soy Iván, de Madrid.
 – Dame un par de besos, ¿no?
 En veinte minutos llegamos a Leuven. Al salir de la estación nuestros caminos se separaron.
 Por fin llegué a mi nuevo hogar. Tras repasar el escenario en el que iba a pasar los siguientes
55 meses, subí las escaleras y me introduje en mi habitación. Tendría cerca de doce metros
 cuadrados y la particularidad de un lavabo dentro de ella. Los baños y las duchas estaban fuera,
 al final del pasillo. Me tiré en la cama, miré al techo y lancé un gran suspiro de orgullo. El
 primer paso estaba dado. Había salido de casa, había pasado el viaje, y ya estaba en mi cama de
 Leuven, tumbado y con una nueva vida por delante. Llamé a mi familia, me duché y cuando
60 regresé del baño tenía un mensaje de Alba. Me citaba en la *Grote Markt* a las once de la noche,
 para cenar juntos, tomar algo e inaugurar la ciudad. Era curioso pensar en el hecho de que
 aquellos lugares tan desconocidos para mí iban a ser el escenario para una película que duraría
 algo más de nueve meses. Ahora todo me resultaba tan extraño pero al final de Erasmus, esas
 plazas y calles habrían sido mis compañeras. Esos nombres tan extraños que figuraban en las
65 placas de las calles, con el paso del tiempo, serían nombres tan comunes como la Gran Vía, la
 calle de Alcalá o la plaza de España.

COMPRENSIÓN

- 1 Encuentra en el texto cuatro datos para presentar al protagonista.
- 2 ¿Qué efecto le produjo a la madre la noticia del viaje de su hijo ? Apunta dos elementos del texto que lo indican.
- 3 Al encontrarse con Alba, el protagonista siente :
- Curiosidad
 - Admiración
 - Miedo
 - Alegría
- Elige las respuestas correctas y justifícalas con el texto.

EXPRESIÓN

Preparación: Apoyándote en el texto y citándolo (8 citas), discute la idea del viaje como experiencia positiva.

- **Empleo de estructuras estudiadas:**
- VERBOS de sentimientos +/-, preferencias, sueños...
 - obligación personal/ ventajas (favorecer, permitir+ INF...)
 - conectores

En clase: Convencerle a un familiar, amigo...de que se vaya/ no se vaya de Erasmus.

Mise en situation : *La negociación comercial*

Activité proposée en GACO S4

- 1- Travail sur le vocabulaire spécifique et les tournures de phrase :
 - Liste de vocabulaire + « frases útiles »
 - **Exercice 1** : phrases de traduction pour mettre en pratique le vocabulaire et réviser certains points grammaticaux (passé composé, conditionnel, vouvoiement). Travail par binômes suivi de correction au tableau.
 - **Exercice 2** : « Kahoot » ou « Quizzlet Live » projeté au tableau (dimension plus ludique et dynamique)
- 2- **CE** : Texte sur les étapes de la négociation : lecture + questions de compréhension
- 3- Préparation de l'activité :
 - Présentation de la situation choisie
 - Point sur le contexte international (ici : modalités d'application de la TVA en Espagne pour les produits alimentaires)
 - **EO** : Remue-méninges : sur quels points pourra porter la négociation ?
- 4- **Activité** : mise en situation de négociation commerciale
 - ° Mise en place :
 - Répartition en binômes : binômes *importadores* / binômes *exportadores*
 - Distribution des fiches techniques avec le rappel du contexte + un objectif imposé propre à chaque binôme
 - ° Étape 1 : Préparation de la négociation (par binômes) à partir de la liste de points de négociation commune
 - Se familiariser avec la liste de produits
 - Préparer un pitch de présentation des produits (pour les *exportadores*) et de l'entreprise (pour les *importadores*)
 - Compléter la liste d'objectifs et choisir 2-3 objectifs non négociables
 - Préparer des propositions d'accord
 - ° Étape 2 : Rencontre entre binômes *exportadores/importadores*
 - Pitches de présentation
 - Présentation des objectifs et négociation : il faut parvenir à des accords sur tous les points, sans céder sur les objectifs non négociables
 - Mise en pratique des tournures de politesse (*saludo/despida*), du vouvoiement, du vocabulaire spécifique et des « *frases útiles* » travaillées en début de séance
 - ° Étape 3 : « *El cierre de ventas* » = mettre par écrit les accords sur chaque point de la négociation commerciale

Quelques ressources...

Vocabulario	“Trato hecho”: “marché conclu”
El acuerdo: l'accord	Conceder, otorgar: concéder, accorder
El compromiso: l'engagement	Hacer una contrapropuesta: faire une contre-proposition
Las concesiones: les concessions	Llegar a un acuerdo: arriver à un accord
Las condiciones: les conditions	Cerrar una venta: conclure une vente
El contrato de compraventa: contrat de vente	El cierre de la venta: la clôture de la vente
El descuento, la rebaja: la remise	Negociar: négocier
El éxito: le succès	Persuadir: persuader
Un folleto: un prospectus	Convencer: convaincre
Las partes: les parties prenantes	Regatear: marchander
Los precios vigentes: les prix en vigueur	Ganar / perder: gagner / perdre
El pedido: la commande	El IVA (Impuesto sobre Valor Añadido): la TVA
El vale de pedido: le bon de commande	Los aranceles: les droits de douane
Los gastos : les dépenses, les frais	

Frases útiles

- (No) Estar de acuerdo con
= *No estamos de acuerdo con esta propuesta*
- (No) Coincidir con alguien en algo
= *Coincido con usted en las tarifas*
- Opinar / Considerar que
Opino que hemos cerrado la venta
Considero que no hemos llegado a un acuerdo
- Parecer: sembler
= *Nos parece que es una buena propuesta.*
- Compartir una postura / opinión / una idea: partager
= *No comparto su punto de vista*
- También / tampoco: aussi / non plus

Traducir las frases siguientes

- a. Le département des ventes se consacre à promouvoir des produits et des services.
- b. Le bon de commande inclut la TVA mais pas les frais d'envoi ni les droits de douane.
- c. Je ne suis pas d'accord pour marchander le prix de vente.
- d. Nous partageons votre point de vue. (*vouvoiement collectif*)
- e. Vous considérez que la clôture de la vente a été un succès. (*vouvoiement individuel*)
- f. Nous sommes arrivés à un accord avec les acheteurs.
- g. Je ne suis pas d'accord avec les conditions de votre contre-proposition. (*vouvoiement individuel*)
- h. Les parties prenantes ont accepté le contrat de vente.
- i. Vous avez convaincu les clients parce que vous avez accordé une remise. (*vouvoiement collectif*)
- j. Nous pensons aussi que le vendeur n'a pas respecté son engagement.

Las fases de la negociación

En cualquier proceso de venta, el vendedor tiene como objetivo cerrar la venta y mantener la confianza del cliente. Para ello debe utilizar técnicas de ventas basadas en la negociación.

La negociación es un proceso de discusión que se establece entre las partes mediante representantes oficiales y con el objetivo de llegar a un acuerdo aceptable para todos.

Son imprescindibles tres condiciones:

- La existencia de un mínimo de intereses comunes entre las partes
- La existencia de una motivación para encontrar un acuerdo por ambas partes
- La existencia de una autonomía reconocida recíprocamente

La negociación supone una relación de fuerzas pero que no tiene que ser desigual. Dos estrategias típicas pueden aplicarse. En la estrategia de “ganar-ganar” se intenta llegar a un acuerdo que sea mutuamente beneficioso. En este tipo de negociación se defienden los intereses propios, pero también se tienen en cuenta los del oponente. Se percibe a la otra persona como un colaborador con el que hay que trabajar con el fin de encontrar una solución satisfactoria para todos. En la estrategia de “ganar-perder”, cada parte intenta alcanzar el máximo beneficio a costa de su oponente.

La negociación tiene tres diferentes fases: la preparación, la negociación y el cierre.

Fase 1: la preparación o planeación

Antes de negociar, es necesario:

- Recopilar información de la situación
- Identificar cuáles son las fortalezas y debilidades para la negociación
- Preparar una lista de opciones que puedan ser de interés para la otra persona
- Imaginar las alternativas que la otra persona podría dar
- Encontrar un balance entre las prioridades

Fase 2: la negociación

° Discusión: es el momento donde ambas partes muestran su opiniones y creencias sobre lo que hay que negociar. Las partes intentan persuadirse mutuamente exponiendo sus propios argumentos. En esta fase se debe ofrecer una imagen de seguridad y convencimiento.

° Propuestas: se debe formular una oferta o una solicitud diferente a la propuesta inicial. Se trata de enumerar concesiones y demandas con el objetivo de alcanzar un acuerdo.

Fase 3: el cierre y acuerdo

Una vez discutidas las propuestas, se debe llegar a un acuerdo: es el momento clave de la negociación.

° Cierre por concesión: se ofrece una concesión para conseguir un acuerdo

° Cierre con resumen: se hace un resumen de los acuerdos alcanzados, destacando las concesiones hechas y subrayando las ventajas de llegar a un acuerdo sobre los puntos pendientes. Es importante que lo acordado sea escrito y firmado.

Fuente: *Espagnol des affaires*, D. Chine-Lehmann, M. Pujol-Berché, A. Taillot, Vuibert, 2018

Consigne pour l'activité

Una tienda gourmet de productos franceses en Madrid, “Delicias francesas”, quiere importar y vender quesos del productor francés Fromagerie Balmont, una empresa familiar muy exitosa en Saboya y exportadora de quesos de calidad en el mercado europeo.

La negociación de ventas se desarrolla entre:

- ° El importador, es decir la tienda “Delicias francesas Madrid”, gracias a su gerente y su responsable de compras
- ° El exportador/proveedor “Fromagerie Balmont”, representado por la comercial y su auxiliar

1° Preparar la negociación (preparar objetivos y propuestas)

2° Negociar empleando las frases útiles y el vocabulario

3° Cerrar la venta y escribir las condiciones del acuerdo

Puntos de negociación:

- Productos y precios
- Cantidades
- Plazo de pago (*délai de paiement*)
- Plazo de envío
- Regularidad y frecuencia de envíos
- Compromiso a largo plazo (*engagement à long terme*)
- IVA

Precios de venta en Francia de la “Fromagerie Balmont”:

Tipo de queso	Precio en euros / kilo (gama baja)	Precio en euros por kilo (gama alta)
Abondance	25	28
Beaufort	26	28
Comté	28	30
Emmental	22	25
Raclette nature	16	18
Reblochon	15	18
Tomme de Savoie	17	20

El IVA sobre productos de consumo para importaciones intracomunitarias varía:

- 21%: tasa general (en el caso de alimentos se puede aplicar para productos gourmet)
- 10%: tasa reducida para productos considerados “no esenciales” y transformados (= el más común para productos de consumo alimentario)
- 4%: impuesto superreducido, reservado a productos de primera necesidad y poco transformados (leche, huevos, cereales...)

Exemples d'objectifs imposés

Importadores:

- Surtido de 5 tipos de queso con promedio global (*moyenne*) de 18 euros/kilo
- Solamente quesos de gama alta con IVA de 21%
- Importaciones mensuales de pequeñas cantidades (20 kilos)

Exportadores:

- Surtido mínimo de 6 tipos de queso con compromiso de regularidad a largo plazo
- Precios de venta x1,5 a la exportación para incluir gastos de transporte
- Exportaciones mensuales con IVA al 4%

Proyecto Upcycling o Supra Reciclaje

Les étudiants sont répartis en groupes de 3 ou 4.

Je leur montre un diaporama sur le thème de la pollution marine, je les laisse réagir à leur guise. Solution présentée : l'upcycling, définition donnée et explicitée puis exemples montrés.

Ils doivent trouver une entreprise ou une organisation qui pratique l'upcycling, ils doivent préparer une présentation de leur projet.

L'originalité de cette présentation est qu'ils doivent me rendre un diaporama commenté que j'écoute et que j'évalue ensuite à la maison

Les attendus sont ceux qui sont indiqués dans les consignes ci-dessous :

EVALUATION DU DIAPORAMA

1- L'entreprise : son histoire, sa taille, sa localisation...(3 pts)

2- Le projet de l'entreprise sur le thème de l'upcycling, détaillé et illustré (4 pts)

3- Opinion et analyse, pertinence de l'analyse. Limites de ce projet, de cette action, viabilité, impact écologique réel (4 pts)

4- qualité du diaporama, pertinence des illustrations, au regard du thème et du discours, pas trop de texte (3 pts)

5- qualité de la langue (3 pts)

6- Intonation, rythme, ton utilisé (3 pts)