LE PARIS DES GRANDS MAGASINS

FICHE A : LE VENDEUR /LA VENDEUSE

La situation

Vous êtes vendeur/vendeuse aux Galeries Lafayette.
Vous vendez les chaussures de sport suivantes :

Le style	La pointure	Les couleurs	Le prix
de basket	de la pointure 36 à 47	gris et rouge bleu et vert bleu	58€
de foot	36-37-38-41-42-43-44-45-46-47	gris et noir jaune noir	67€
de course	de la pointure 36 à 47	bleu et gris noir et rouge gris	39€

POUR PROPOSER QUELQUE CHOSE
Vous voulez +verbe / +nom
Vous aimez… ?
Est-ce que vous aimez… ?

POUR DIRE QUE C'EST BIEN
Elles sont belles / jolies !
Elles sont magnifiques !
Elles sont sympas / élégantes.

La discussion

1. Vous saluez le client/la cliente.
2. Vous répondez à ses questions.
3. Vous vendez les chaussures.
4. Vous remerciez le client/la cliente et vous dites au revoir.

FICHE B : LE CLIENT/LA CLIENTE

La situation

Vous voulez acheter des chaussures de sport pour un ami.
Sa pointure : 42
Ses sports préférés : 1) le basket, 2) le jogging
Ses couleurs préférées : bleu, gris, noir
Votre budget : 40€

POUR DEMANDER QUELQUE CHOSE
J'aimerais +nom / +verbe
Je voudrais +nom / +verbe
Est-ce que vous avez des chaussures noires ?
Vous avez ces chaussures pointure 42 ?

POUR DEMANDER LE PRIX
Combien coûtent ces chaussures ?
C'est combien ?

La discussion

1. Vous saluez le vendeur/la vendeuse.
2. Vous demandez des chaussures de sport.
   Vous parlez du style, de la pointure, de la couleur, du prix.
3. Vous achetez les chaussures.
4. Vous remerciez le vendeur/la vendeuse
et vous dites au revoir.