

ARGUMENTATION COMMERCIALE

METHODE DE TRAVAIL

Compétences visées en HR :

- Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale.
- Valoriser les produits
- Mettre en œuvre des techniques de vente des mets et des boissons.

Compétences visées en Lettres :

- Organiser sa pensée
- Affirmer un point de vue
- Convaincre, persuader, délibérer

1. Tous les lundis entre 9h et 12h, les élèves travaillent avec Mr Simler sur la présentation d'un met, d'un vin ou d'un cocktail. Pour ce faire ils ont une heure pour rechercher des informations au CDI sur le produit étudié et pour en trouver une argumentation commerciale qu'ils présenteront à l'oral à la fin de la matinée. Le professeur de français pourra venir entre 10h et 11h assister à la présentation orale des élèves. Cela permettra de détecter les points à analyser en EGLS.
2. En fonction de la production des élèves un point spécifique sur l'argumentation commerciale sera développé en EGLS. Une fiche outil sera mise à disposition des élèves. Grâce à cette fiche outil étudiée en classe basée à chaque fois sur deux exemples concrets, l'un en HR et l'autre en Français, l'élève pourra reformuler son argumentation en fonction du point étudié.
3. Puis pour aller plus loin ce point sera étudié dans un contexte littéraire. Cela pourra prendre plusieurs formes :
 - Analyse d'un texte argumentatif en fonction de l'objet d'étude vu en cours de français.
 - Travail d'écriture autour d'une réponse argumentative à une problématique.
 - Présentation d'un corpus documentaire à l'oral (pour travailler la posture et la position de la voix).