

Objectifs communicationnels :

- Interroger le client sur ses envies, pour le guider dans ses choix.

Lexique :

- un disquaire
- un disque / un tube
- les bacs
- une musique country, rock, traditionnelle, folklore, de fado, classique, pop...
- le reggaeton, le fado, la salsa, le tango, le rock...
- un mix / un mixage
- un morceau
- une musique douce / rythmée / relaxante / émouvante / répétitive /
- une version instrumentale
- une comédie musicale
- un style, un genre / de style
- un concert, un spectacle
- un achat
-

Éducation auditive :

Identification : Reconnaître le style d'un morceau et identifier l'intention

Objectifs linguistiques :

- Utiliser des phrases de forme interrogative tel que : « Je peux vous aider ? » « Vous avez besoin de quelque chose ? » ... Et formuler un conseil par « Je vous conseille... »
- Les expressions de la phase de systématisation : « Il a fait un carton » ou « Il a cartonné » et « Il a un fait un flop »

Situation de communication :
Vous êtes un disquaire et renseignez vos clients sur leurs besoins, goûts.

Prosodie :

Le travail sur la phrase interrogative: la question totale avec l'intonation

Objectifs articulatoires :

Renforcer le groupe consonantique /ks/ :
Un mix, un succès, relaxante,

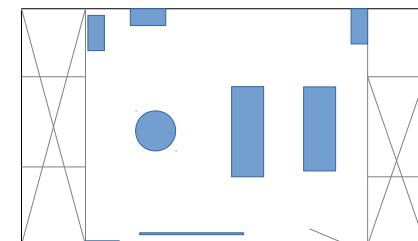
Moyens de correction :

- la LfPC
- les gestes de la Verbo-Tonale

Supports :

- le paperboard
- des disques
- des affiches (concert, classements disques les mieux vendus, affichage styles de musique...)
- les badges
- image de la situation déclenchante

L'organisation de la classe * :



Le déroulement de la séance par phase :

1) Phase d'accueil (2 minutes) : - vérification des appareils

- retour sur les objectifs en PPPL pour Loïc
- mise en corps/ mise en voix : « Je peux vous aider. » / « Je peux vous aider ? » → Quelles différences ? Quelles intentions ?

2) Présentation de la phase de communication / Explication (3 minutes) :

Situation déclenchante : image au tableau

Chez le disquaire : tu es un disquaire, spécialiste de musique... Et je suis une cliente. Je souhaite acheter un cd pour une occasion spéciale. Tu interroges la cliente et essayes de trouver ce qui peut se rapprocher de ce qu'elle veut. Tu la conseilles, lui proposes différentes choses en lien avec ce qu'elle souhaite.

3) Phase de communication (7 minutes) :

....

4) Phase de correction : *pendant la phase de communication.*

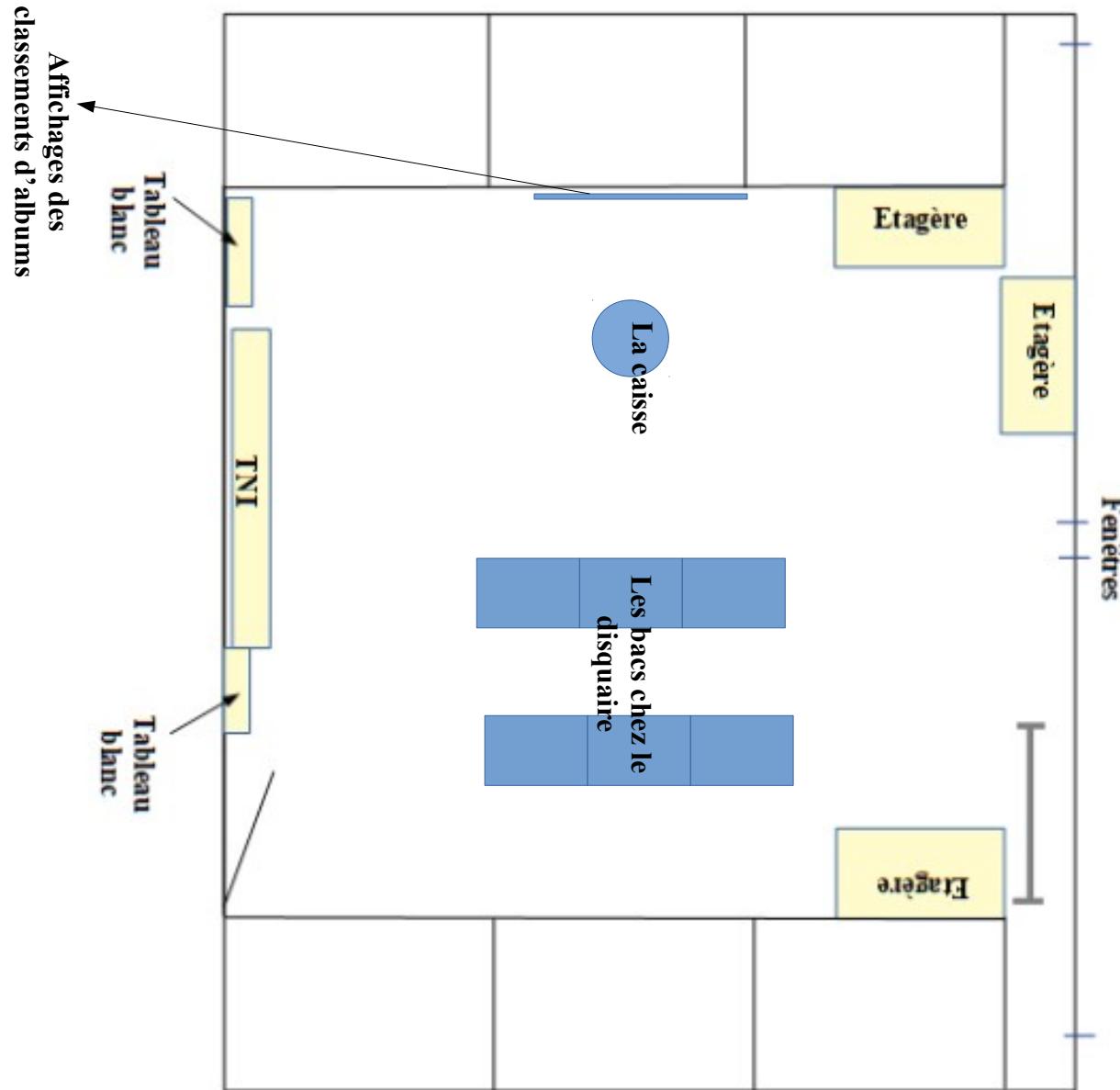
5) Éducation auditive (2 minutes) : *pendant la phase de communication.* « Laissez -moi vous faire écouter un morceau...C'est quel style de musique ? ... »

6) Phase de systématisation (4 minutes) :

A la caisse : devant nous, des affichages qui présentent des albums (photos) et leur classement au top 50 : « C'est un succès, il a fait un carton » / « C'est un échec, il a fait un flop »

7) Trace écrite (5 minutes)

L'organisation de la salle détaillée :



L'organisation de la salle détaillée :

Les documents et affichages présentés à l'élève :

Pour la situation déclenchante :



Pour la phase de communication :