

## 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€

#### ► 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.



#### 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 ?