

## Steekkaart: nummer 6F

<b>Onderwerp</b>	Afficher un produit à l'aide de l'appareil photo numérique
<b>Leeftijd/Doelgroep</b>	6 <sup>e</sup> leerjaar
<b>Leergebied</b>	Frans

Organisatie	
<b>Tijdsduur</b>	50 minuten
<b>Beschrijving</b>	De leerlingen maken reclame voor een product/voorwerp door er verschillende foto's van te nemen. Op basis van deze foto's en de kwaliteiten/functies van het product maken ze correcte zinnen in de Franse taal om de klasgroep 'warm' te maken voor het product. Het meebrengen van een product/voorwerp dat niet in de klas aanwezig is, kan dienen als een eventuele voortaan. De woordenschat rond het <i>kopen en verkopen</i> van producten en <i>de prijs</i> is de benodigde voorkennis.
<b>Materiaal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Digitale fototoestellen (1 toestel per 2 à 3 leerlingen)</li> <li>❖ Filmpje 'My Speaker' (Bijlage 1)</li> <li>❖ Opdrachtenblad (Bijlage 2)</li> <li>❖ Diavoorstelling (Bijlage 3)</li> <li>❖ Digitaal Bord/Beamer</li> <li>❖ Statief</li> </ul>

Doelen	
<b>Eindtermen (ET)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.13.</b> De leerlingen kunnen met een vorm van ondersteuning een gebeurtenis, een verhaal, iets of iemand in de vorm van een opsomming beschrijven</li> <li>• <b>1.25.</b> De leerlingen tonen bereidheid en durf om te luisteren, te lezen, te spreken, gesprekken te voeren en te schrijven in het Frans</li> </ul>
<b>Leerplandoelen</b>	<p><b>VVKBaO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>DO 5.1.</b> De leerlingen maken bij het realiseren van de taaltaken voor spreken functioneel gebruik van grammaticale elementen: Zinnen: Ze maken gebruik van eenvoudige bevestigende, ontkennende en vragende zinnen.</li> <li>• <b>S 2.3.</b> De leerlingen verklanken (= luidop lezen) vooraf beluisterde en/of gelezen informatieve, prescriptieve, narratieve en artistiek-literaire teksten. De leerlingen lezen een tekst die ze voorbereid hebben luidop.</li> <li>• <b>S 6.4.</b> De leerlingen zetten in functie van het spreekdoel strategieën in: Gebruik maken van ondersteunend visueel materiaal.</li> <li>• <b>S 8.</b> De leerlingen streven naar correct en verzorgd taalgebruik.</li> </ul> <p><b>Mediaopvoeding in leergebied Frans :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• S 6.4. (Werken aan mediageletterdheid in Frans)</li> </ul> <p><b>Mediaopvoeding in functie van ET:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.14.</b> Bereid zijn de eigen mediageletterdheid (eigen talent) te tonen.</li> <li>• <b>3.2.</b> Voor hen bedoelde mediamedia creatief kunnen aanwenden.</li> </ul> <p><b>OVSG:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niet beschikbaar</li> </ul>
<b>Lesdoelen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aandachtig luisteren en kijken naar een 'verkoper' die reclame maakt voor zijn/haar product</li> <li>• Antwoorden op eenvoudige richtvragen over het 'reclamemoment' van de verkoper</li> <li>• Samenwerken met anderen aan een groepsopdracht, rekening houdende met de criteria en het gebruik van het digitaal fototoestel</li> <li>• Zelf 'reclame' maken voor een product op een originele, creatieve manier en met aandacht voor een correcte hantering van de Franse taal</li> </ul>

Bronnen
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Jubel</i>, by KLINGANDE, Jubel Single, 19/03/2013, © 2013 Klingande Music</li> <li>• <i>Windows Live Movie Maker</i>, © Microsoft Corporation</li> </ul>

## Fases

Fase 1: Het 'verkopende' van het product 'My Speaker' aan de kinderen

### Organisatie

De kinderen blijven op hun plaats zitten. De leerkracht maakt de leerlingen 'warm' voor het product 'My Speaker', een draadloze mini-box. Hij/zij maakt reclame voor het product met behulp van foto's van het product (diavoorstelling), het product zelf en een korte, Franse tekst.

### Instructie

Vandaag leren jullie hoe je een product kan 'verkopende' als een échte, Franse verkoper, zoals die dat doet op een 'markt'. Maar voor jullie daarmee mogen starten, wil ik jullie eerst even 'warm' maken voor het product dat ik zal verkopen.

### Opmerking

U, als leerkracht, heeft hier twee mogelijkheden: ofwel laat u een vooraf gemonteerd filmpje afspelen, ofwel maakt u 'rechtstreeks' reclame voor het product.

### Toonmoment

Het filmpje waarbij ik het product 'My Speaker' tracht te 'verkopende', vindt u in bijlage 1.

### Tekst

*Bonjour, je m'appelle Michiel.*

*Je vends un 'My Speaker'.*

*C'est un petit haut-parleur, un mini-box.*

*Le mini-box est très bien parce qu'il peut jouer la musique sans cables.*

*La musique joue très fort.*

*'My Speaker' coûte seulement €19,95 (dix-neuf euros et nonante-cinq cents).*

*Maintenant, je vais le tester.*

*Il va très fort, non?*

*Achetez-le maintenant!*

*Seulement €19,95.*

*C'est un bon prix!*

## Fase 2: Overlopen van de opdracht/criteria om een product te verkopen

### Organisatie

De leerlingen blijven op hun plaats zitten. Op basis van het filmpje/de verkoop halen de leerlingen de criteria voor een goede 'verkoop' van een product aan.

### Richtvragen

- *Wat hebben jullie allemaal gehoord tijdens de verkoop van het product?*
- *Wat hebben jullie allemaal gezien tijdens de verkoop?*
- *Wat zei de verkoper allemaal?*
- *Wat viel er nog op?*
- *Wat vinden jullie leuk aan de verkoop van het product?*

### Antwoorden

De leerlingen zullen heel wat antwoorden geven. Samen met hen komt de leerkracht tot volgende specificaties van het product die noodzakelijk zijn bij de verkoop ervan:

- ✓ Merk
- ✓ Kostprijs
- ✓ Wat het precies is
- ✓ Voordeel/Voordelen
- ✓ Eventueel het product 'testen', voortonen of uitproberen

## Fase 3: Voorbereiden van de productverkoop (groepswerk)

### Organisatie

De kinderen worden in groepjes van 2 à 3 verdeeld (afhankelijk van het aantal beschikbare digitale fototoestellen). Allereerst overloopt de leerkracht de opdracht samen met de klasgroep via het opdrachtenblad (zie bijlage 2).

### Instructie

Nu is het aan jullie. Ik zal jullie zo meteen in groepjes verdelen en dan kunnen jullie aan de slag gaan om zelf een product te 'presenteren' voor de klas, om er reclame voor te maken. Ik overloop samen met jullie het opdrachtenblad. Wie iets niet verstaat of tijdens het groepswerk problemen of moeilijkheden heeft, steekt zijn vinger in de lucht. Dan probeer ik zo snel mogelijk langs te komen.

### Opmerking

- ❖ De kinderen kunnen het digitaal fototoestel voldoende hanteren (zie basisles 1, 2 en 3).
- ❖ De kinderen kunnen een diavoorstelling maken met Windows Live Movie Maker (zie basisles 4).
- ❖ Het maken van een diavoorstelling is mogelijk, maar wel afhankelijk van het aantal beschikbare computers.
- ❖ De voortaan laat de kinderen toe om hun 'eigen' product te presenteren. Hierdoor worden de groepjes eerder verdeeld.
- ❖ De leerkracht helpt, begeleidt en verbetert waar nodig, in de mate van het mogelijke.
- ❖ De gemaakte diavoorstelling kan u vinden in bijlage 3.

#### Fase 4: Toonmoment: reclame van verschillende producten

##### **Organisatie**

Na het groepswerk blijven de groepjes bij elkaar zitten in de klas. De leerkracht bevindt zich middenin het klaslokaal en zal het 'reclame maken' van de verschillende groepjes vastleggen met behulp van het digitaal fototoestel (en eventueel statief). Indien er dan tijd over is, is het leuk om deze filmpjes nog eens terug te zien.

##### **Instructie**

Nu is het aan jullie om reclame te maken voor jullie product. Ik heb reeds gezien dat alle groepjes zich goed voorbereid hebben. Groepje per groepje komt aan de beurt. Probeer je product echt goed te verkopen, zoals een échte Franse verkoper op de markt. Ik zal telkens elk groepje filmen, dan kunnen we dit achteraf nog eens herbekijken. Probeer je product ook te testen als dit mogelijk is. Veel succes!

##### **Toonmoment**

De groepjes komen beurtelings naar voor. Ze maken reclame voor hun product. Na elk groepje evalueert de leerkracht kort met de leerlingen.

## **Bijlage 1**

Hier vindt u de link naar het gemonteerde filmpje: <http://youtu.be/AlY9f7TDt7o>

## Bijlage 2

# Opdracht: een product verkopen

---

Bij deze opdracht kiezen jullie een product uit de klas of nemen jullie het product dat jullie meehebben van thuis om reclame te maken. Aan de hand van onderstaand stappenplan en tips zullen jullie zich goed kunnen voorbereiden om jullie product massaal te verkopen!

---

### Stappenplan

- 1) Neem originele foto's van jullie product
- 2) Maak een creatieve diavoorstelling in Windows Live Movie Maker met de genomen foto's
- 3) Bereid jullie 'verkoopzinnen' voor en houd rekening met de zaken die hieronder beschreven staan

### Wat moet er zeker in jullie tekst staan?

- ❖ Merk van het product
- ❖ Kostprijs van het product
- ❖ Wat het product precies inhoudt (wat het is)
- ❖ Wat het voordeel van het product is

### Een aantal tips:

- ❖ Kies een geschikte opnamemodus en wees origineel tijdens het fotograferen (verschillende standpunten, inzoomen, ...)
- ❖ Zorg dat je ongeveer 10 zinnen hebt in je Franse tekst die je zal voorbrengen
- ❖ Het is leuk voor de anderen als je het product eens uitprobeert / test / voor toont / ...

**Heb je een vraag? Steek je vinger in de lucht. Veel succes!**



### **Bijlage 3**

Hier vindt u de link naar de gemonteerde diavoorstelling: <http://youtu.be/coeKYjhy7g8>