Day 12 ASSIGNMENT: PRESENTING A PRODUCT S2

Consigne:

Vous devez **choisir un produit** (un objet concret, pas un service) que vous pourrez montrer lors de sa **présentation orale**. Vous pouvez présenter un objet courant de la vie réelle ou inventer un produit novateur que vous fabriquerez ou dessinerez comme si vous aviez déposé son brevet *(to file a patent)*.

Your descriptions should be clear and simple; describe the features and benefits in language that a layman* can understand and appreciate.

(* *in layman's terms* = en termes simples)

We want to know:
- ●● its functions (what it does).
- ●● its features (what it boasts, its selling points).
- ●● its customer benefits (how the features and functions make the customer's life easier).
- ●● its target audience (what is its age range?)
- ●● the 4Ps: Product, Price, Place and Promotion.

You may want to add:
- ●● improvements that have been made (in what ways it's better than previous models).
- ●● possibilities for customization.
- ●● how it compares with competitors' products.
- ●● a few lines on colour symbolism if relevant.

Critères techniques:

- Cet oral peut se faire seul ou à 2.
- Chaque étudiant doit parler **2 mn**, soit une présentation de **4 minutes** si vous le faites à 2. (tolérance de + 20 secondes ou + 40 secondes pour les duos). Seuls des entraînements en conditions réelles vous permettront de vous chronométrer.
- Possibilité de faire un partage d'écran pendant votre présentation pour montrer une photo du produit si vous l'avez dessiné ou bien seulement tenir votre produit à la main pendant l'oral.
- Votre présentation devra avoir une introduction, un développement (*« main body »*) en deux ou trois parties (penser à une phrase pour annoncer votre plan) et une conclusion.
- Ne pas parler français, même en cas de problème!!! (réagissez en anglais).
- Etre bien préparé !!!

LIVEWORKSHEETS

Day 12 ASSIGNMENT: PRESENTING A PRODUCT S2

Critères prestation orale:

- « *You must sound natural* » !!! Ne pas lire un texte rédigé, avoir seulement quelques mots clés si besoin (d'où l'importance de s'entraîner de nombreuses fois en s'enregistrant). Si vous apprenez un script par coeur, vous prenez le risque du trou de mémoire ou l'oubli d'un mot qui fait que la phrase ne voudrait plus rien dire…. Si néanmoins c'est votre choix, on ne doit pas deviner que vous avez appris par coeur! (Ecrivez votre script comme si vous parliez: phrases courtes, pas de jargon).
- « *Speak clearly* », de manière audible et à une vitesse normale.
- « *Maintain eye contact with the audience* » (donc bien gérer ses notes !)
- « *Be well-prepared and entertaining* » !!
-

Critères d'évaluation:

- **qualité de la langue anglaise**: richesse du vocabulaire et de la syntaxe (« *range* »), intelligibilité et correction de la prononciation et de la syntaxe (« *accuracy* »), aisance (« *fluency* ») et accent.
- **qualité des informations**: bonne connaissance du produit avec détails et explications suffisantes, organisation cohérente du discours et donc facilité à suivre votre propos, sujet maîtrisé qui répond à la consigne donnée.
- **qualité de la prestation orale** : pas de texte rédigé et lu à voix haute, bonne gestion de ses notes s'il y en a, ton naturel et « *entertaining* », humour (« *Why not?* » ;-)), s'adresse à l'auditoire avec « *you* », timing respecté.

Leçons qui vont m'aider pour ce travail:

Numbers:	Workbook S1 page 37 and « Get your figures right » (teacher's version) pour les données chiffrées (prix, poids et dimensions du produit).
Product description:	Workbook S2 pages 37, 52 (2 videos), 53, 54, 63, 64, 65 and 66 ainsi que les questions posées plus bas sur cette fiche.
Oral presentation:	Workbook S2 pages 7, 10, 11, 21 et le site donné en bas de cette page.

Now write the name of your product:

and the name of your partner (first name and surname):

LIVEWORKSHEETS

Day 12 ASSIGNMENT: PRESENTING A PRODUCT S2

Product Questions

Answer these questions to help you describe your product.

What is your product? Name? Function? Price? Description?

What functionality does your product provide?

Who will use your product? Why will they use it? Who is your target audience? What is its age range?

What problems can your product solve?

What advantages does your product present?

Why is your product superior to other products?

What are the dimensions of your product?

How much will your product cost?

Why is your product necessary and unique?

"People buy benefits."

What does your product do? Know the benefits of your product from your customers' perspective.

Visit this website: you will find useful English phrases and sentences to help you deliver any oral presentation.

Presentation Signpost Expressions

https://janinakuh.tripod.com/sitebuildercontent/sitebuilderfiles/pressignposts.pdf

You should print this PDF document if you can.

LIVEWORKSHEETS