

## COMPRÉHENSION ORALE : Marchand de vêtements

1. Qu'est-ce que le client veut ?
2. Pour quelle occasion ?
3. Quel motif lui propose le vendeur ?
4. Combien elle coûte ?
5. Comment réagit le client ?
6. Qu'est-ce qu'il achète ?



### RÉPONSES:

1. IL VEUT UNE CRAVATE
2. C'EST POUR SON TRAVAIL
3. À RAYURES
4. 140 €
5. ELLE DIT QUE C'EST TROP CHER
6. ELLE ACHÈTE UNE CRAVATE EN LAINE/ ELLE ACHÈTE MÊME 2 CRAVATES

## COMPRÉHENSION ORALE : Marchand de vêtements

1. Qu'est-ce que le client veut ?
2. Pour quelle occasion ?
3. Quel motif lui propose le vendeur ?
4. Combien elle coûte ?
5. Comment réagit le client ?
6. Qu'est-ce qu'il achète ?



### RÉPONSES:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

# CORRIGÉ

1. Qu'est-ce que le client veut ? **Une cravate**
2. Pour quelle occasion ? **Pour son travail**
3. Quel motif lui propose le vendeur ? **Une cravate à rayures**
4. Combien elle coûte ? **140 €**
5. Comment réagit le client ? **Il dit que c'est trop cher**
6. Qu'est-ce qu'il achète ? **Deux cravates en laine**

## TRANSCRIPTION

Le vendeur : Bonjour, je peux vous aider ?

Le client : Oui... je cherche une cravate pour mon mari.

Le vendeur : Une cravate... Alors, suivez-moi. Voilà, nous avons de très nombreux modèles. Ce serait pour quelle occasion ?

Le client : Pour son travail. Il est ingénieur en agronomie.

Le vendeur : Et vous cherchez un coloris particulier ?

Le client : Jusqu'à maintenant, il mettait toujours des cravates marron, mais je voudrais lui offrir quelque chose qui fait plus jeune.

Le vendeur : J'ai ça... Avec des rayures...

Le client : J'aime bien celle-ci. Elle est à combien.

Le vendeur : 140 euros.

Le client : 140 ? C'est beaucoup trop.

Le vendeur : C'est de la soie japonaise. Un tissu très rare.... Vous voudriez mettre combien ?

Le client : Pas plus de 30 euros...

Le vendeur : 30 euros... Alors... j'ai ce modèle en laine.

Le client : Elle est magnifique. C'est exactement ce qu'il lui faut.

Le vendeur : J'ai aussi ça...

Le client : Vous l'avez en plus clair ?

Le vendeur : Attendez...Voilà.

Le client : C'est superbe. Je vais prendre les deux.