

Sales Pitch

Final Task: You are doing a work placement at H&M in London. You have to build a sales pitch adapted to the customer's needs.

A **sales pitch** is a strategic presentation where a salesperson communicates on a product to potential customers. A salesperson needs to know key information from the product sheet, such as characteristics, advantages, and proofs, also called buying motives. By understanding the customer's needs and motivations, the sales pitch aims at persuading the customers to purchase a specific good.



<https://app.wooflash.com/join/3VBL09DS?from=1>

Warming up.

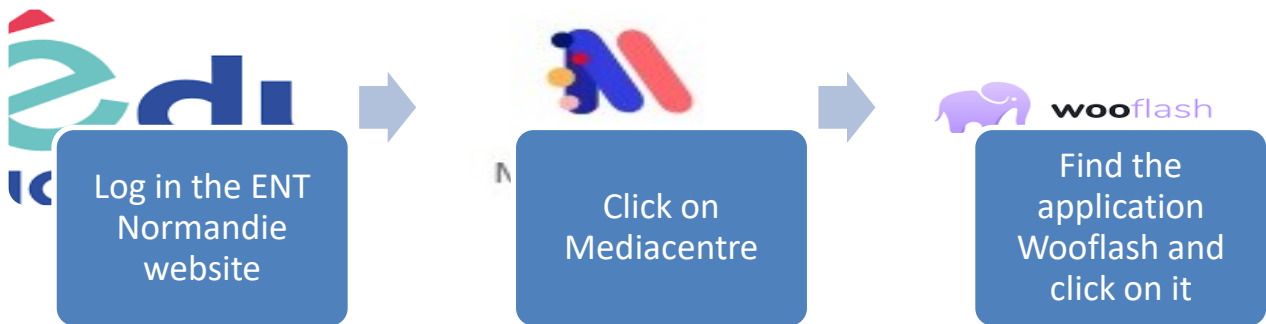
1. Can you match these words to their definitions?

- | | |
|-------------------|---|
| 1 characteristics | a a paper that tells you about something you can buy. |
| 2 needs | b things that show something is true or real. |
| 3 persuade | c things that make something different from others. |
| 4 sales pitch | d buying something. |
| 5 advantages | e talking to people to convince them to buy something. |
| 6 product sheet | f trying to get someone to do what you want by giving reasons. |
| 7 proofs | g good things about something that makes it better than other things. |
| 8 purchase | h reasons why someone wants to buy something. |
| 9 buying motives | i things that are necessary for you to live and be happy. |

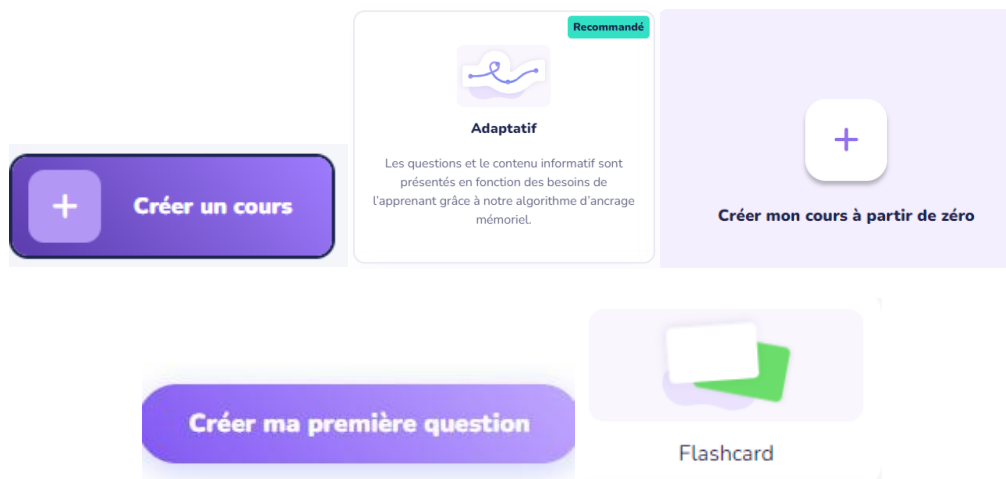
2. Can you identify the three buying motives?



3. By using Wooflash, create some flashcards with the words above in order to learn them quickly.



Follow your teacher's instructions to create flashcards. Use them to revise the vocabulary at home.



Here are the words that you must know.

1. Caractéristiques	2. Avantages	3. Preuves	4. Expliquer
5. Persuader	6. Conseiller	7. Besoins	8. Présenter
9. Argumentaire commerciale	10. Fiche produit	11. Acheter	12. Convaincre
13. Mobiles d'achat	14. Essayer	15. Réduction	16. Livraison
17. Gratuit	18. Payer	19. Reçu	20. Acompte

Tâche intermédiaire 1. How to complete a product sheet.



A client comes to H&M store, she is looking for a pair of jeans.

Here are her needs:

The fabric must be cotton.

Jeans must respect the environment.



1. Flash the following QR-Code and
complete the product sheet.

https://www2.hm.com/en_gb/productpage.1136205013.html



CHARACTERISTICS	
ADVANTAGES	
PROOFS	



2. Read the following dialogue between the client and the shop assistant and complete it with the correct words.

*Stunning , favourite style , look , crazy about , high waist , looking for, special occasion ,
comfortable , straight leg , how can I help you*

Shop Assistant: Good morning and welcome to H&M.?

Client: Good morning. I am a pair of jeans.

Shop Assistant: Do you have a?

Client: I usually buy H&M clothes and I'm really this brand.

Shop Assistant: Okay. Is it for ?

Client: Not really, but I would like it to be ,
and

Shop Assistant: All right. I have just received this model. Take a!

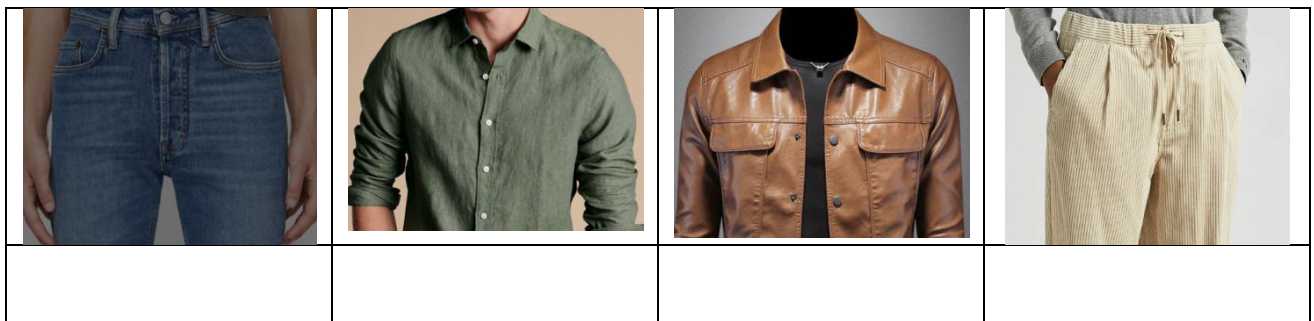
3. Listen to the shop assistant's sales pitch and write it down here.



Tâche intermédiaire 2. How to persuade the client. Professional terms.

1. FABRICS. Match each fabric to the right picture.

Leather – silk – wool – polyester – denim – linen – cotton – velvet



2. ADJECTIVES. Match the following adjectives to their definitions.

- | | |
|----------------------|---------------------------------------|
| 1 soft | a able to bend or stretch easily |
| 2 synthetic | b drying fast after getting wet |
| 3 sturdy | c able to last for a long time |
| 4 easy-ironing | d simple to smooth out with an iron |
| 5 durable | e allowing air to pass through easily |
| 6 lightweight | f strong and reliable |
| 7 quick-drying | g not heavy |
| 8 smooth | h simple to maintain or clean |
| 9 easy to care for | i providing heat or comfort |
| 10 breathable | j made from artificial materials |
| 11 wrinkle-resistant | k having a flat, even surface |
| 12 flexible | l gentle to the touch |
| 13 warm | m not easily forming creases |

3. Persuade the client to buy these clothes by using the professional terms. Work in groups.

Group 1	Group 2
	
Group 3	Group 4
	

Useful expressions:

- **First of all:** tout d'abord
- **Then :** ensuite
- **Also :** aussi
- **Additionally :** en plus
- **Moreover :** de plus
- **Actually :** effectivement, vraiment
- **Anyway :** de toutes façons
- **In fact :** en fait
- **Such as :** tel que
- **Despite :** malgré

Write your sales pitch here.

.....



Travail collaboratif.

PARTIE 1 : ECRIT



Tâche finale : build a sales pitch



Vous devez compléter la fiche produit et rédiger l'argumentaire commercial en prévision de la restitution orale.

[illegible]

GRILLE ÉVALUATION CONTRÔLE PARTIE 1 (ÉCRIT)

Fiche produit	
CHARACTERISTICS (4 max)	0 0.5 1 1.5 2
ADVANTAGES (4 max)	0 0.5 1 1.5 2
PROOFS (4 max)	0 0.5 1 1.5 2
Expression écrite Degré 1: s'exprime dans une langue partiellement compréhensible. Degré 2: s'exprime dans une langue compréhensible, en dépit d'erreur et d'un vocabulaire limité. Degré 3: s'exprime dans une langue globalement compréhensible, le vocabulaire est approprié. Degré 4: les erreurs n'entravent pas la compréhension générale du texte. Utilise des structures et un lexique adapté.	0.5 ou 1 1.5 ou 2 2.5 ou 3 3.5 ou 4
Argumentaire commercial	
Expression écrite Degré 1: s'exprime dans une langue partiellement compréhensible. Degré 2: s'exprime dans une langue compréhensible, en dépit d'erreur et d'un vocabulaire limité. Degré 3: s'exprime dans une langue globalement compréhensible, le vocabulaire est approprié. Degré 4: les erreurs n'entravent pas la compréhension générale du texte. Utilise des structures et un lexique adapté.	0.5 ou 1 1.5 ou 2 2.5 ou 3 3.5 ou 4
Compétences sociolinguistiques - Adapte le discours à la situation de communication - Adapte son comportement verbal au système de valeurs de la culture étrangère (règles de relation sociale, politesse, registre)	0 1 2 0 1
Compétences pragmatiques (Compétence discursive) Structuration, organisation du texte (connecteurs logiques, cohérence textuelle) (Compétence fonctionnelle) Situation: informer, convaincre, persuader	0 1 0 1 2

GRILLE ÉVALUATION CONTRÔLE PARTIE 2 (ORAL)

Restitution orale	
Degré 1 : S'exprime à l'aide de mots isolés, d'expressions et/ou d'énoncés très courts, stéréotypés, avec de nombreuses pauses. La langue est partiellement compréhensible.	0.5 ou 1
Degré 2 : Discours partiellement intelligible, dans une langue simple, ponctuée de fautes et de faux démarrages. Les éléments présentent une certaine cohérence. Vocabulaire limité.	1.5 ou 2
Degré 3 : Langue généralement compréhensible. La présentation orale cherche à exprimer une appréciation.	2.5 ou 3
Degré 4 : langue fluide et pouvant comporter des connecteurs. Les erreurs n'entravent pas la compréhension globale du propos.	3.5 ou 4
Compétences sociolinguistiques	
▪ Adapte le discours à la situation de communication	0 1 2
▪ Adapte son comportement verbal au système de valeurs de la culture étrangère (règles de relation sociale, politesse, registre)	0 1
Compétences pragmatiques	
▪ (Compétence discursive) Structuration, organisation du texte (connecteurs logiques, cohérence textuelle)	0 1
▪ (Compétence fonctionnelle) Situation: informer, convaincre, persuader	0 1 2