

Presentatieopdracht

In de presentatie van volgende week verwerken jullie de opdrachten A,B en C. De uitwerking ervan gieten jullie in een presentatievorm naar keuze: live, met een filmpje of een combinatie van die twee. Kies je voor een live presentatie zorg er dan voor dat je de presentatie visueel ondersteunt met bijvoorbeeld PowerPoint. Jullie zijn vrij in de volgorde waarin je de opdrachten presenteert. Je klasgenoot en de docent zijn volgende week in ieder geval jullie klant. Dus ben creatief en overtuigend! De totale presentatie duurt 3 minuten.

Lees de opdracht eerst helemaal door.

Opdracht A. *Welke liedtekst past bij je gelezen hoofdstuk, boek of tijdschrift (dat je verkoopt)?*

Tijdens de les hebben jullie een of twee audiofragmenten gehoord. Mogelijk past een nummer ervan uitstekend bij je verkoopproduct (boek of tijdschrift) vanwege bijvoorbeeld de thematiek van het verhaal, maar misschien ken je een liedtekst dat nog beter past. Denk daar over na, maak gezamenlijk een keuze en zorg ervoor dat jullie je keuze tijdens de presentatie kunnen toelichten.

Opdracht B. *Verdedig een van de volgende stellingen met drie argumenten of bedenken drie tegenargumenten.*

Zorg voor een persoonlijk betoog (overtuigend en vanuit eigen interpretaties).

1. Een boek lezen op school is niet cool.
2. De meeste boeken zijn saai.
3. Iedere klas moet een uur per week vrij lezen inroosteren.
4. Je kunt beter eerst een film kijken voordat je het boek leest.
5. Een goede leesvaardigheid is voor scholen van belang voor succes.

Opdracht C. *Verkoop van een boek of tijdschrift naar keuze.*

Eisen bij opdracht C

In de verkooppresentatie nemen jullie onderstaande verplichte (3) items en een gekozen item uit de keuzelijst op.

I Verplicht:

- Kaft met de titel van het boek of tijdschrift dat jullie verkopen, of het product zelf.
- Benoem wat het boek of tijdschrift nou zo interessant, aantrekkelijk maakt om het een ander aan te prijzen? Geef hiervoor drie argumenten.
- Welke liedtekst past volgens jou het best bij het boek of tijdschrift dat jullie verkopen. Licht je antwoord toe met minstens een argument.

II Keuzelijst:

- Onderbouw één van jullie argumenten uit de verplichte onderdelen (zie CI) met een voorbeeld uit een boek of tijdschrift (zodat je je verkoop extra kracht bijzet).
- Een link met een ander goed boek, of film dat qua genre of inhoud lijkt op jullie aangeprezen leesproduct. Zorg ervoor dat je je keuze onderbouwd met minstens een argument.
- Informatie over de schrijver.
- Eigen inbreng (in overleg met de docent).

Hoe?

Twee voorbeelden:

- ♦ Een kort reclamefilmpje (1 à 1,5 minuut) dat zichtbaar samen is gemaakt (jullie zijn het merendeel van de tijd zelf in beeld en verkopen zichtbaar jullie boek/tijdschrift).
- ♦ Aangevuld met *live* jullie argumentatie bij de stelling (eventueel ondersteund met PowerPoint).

- ♦ De hele presentatie *live* voor de klas, ondersteund met een PowerPointpresentatie.

TIP : Speel in op een denkbeeldige behoefte van de klant, zoals je bij Verkoop hebt geleerd.