



PRODIALOG

PRODIALOG

ministère
éducation
nationale
enseignement
supérieur
recherche
Bourgeoisie Française

Bourgogne
Conseil régional

DFP
DJW
Deutsch-Französisches Jugendamt
Office Franco-Allemand pour la Jeunesse

l'Europe
s'engage
en France
avec le FSF



Einzelhandel
Vente Commerce

Nach der Autodialog-Methode
von Michael Snurawa. Diese Unterlagen wurden
von einem Gremium von über 250 deutschen
und französischen Experten aus mehr
als 20 Branchen erstellt, unter Leitung von
Michael Snurawa und Gilbert Michard.

Formation professionnelle + allemand = emploi

ministère
éducation
nationale
enseignement
supérieur
recherche
Bourgeoisie Française

Bourgogne
Conseil régional

DFP
DJW
Deutsch-Französisches Jugendamt
Office Franco-Allemand pour la Jeunesse

l'Europe
s'engage
en France
avec le FSF



Vente Commerce
Einzelhandel

D'après la méthode Autodialog
développée par Michael Snurawa.
Documents élaborés par un collège de plus
de 250 experts français et allemands
représentant plus de vingt métiers, conduit par
Michael Snurawa et Gilbert Michard.

Formation professionnelle + allemand = emploi



Langues, médias & cultures

Les outils linguistiques Prodialog

- permettent de constituer des bases conversationnelles pour la formation professionnelle.
- facilitent le démarrage d'un séjour professionnel dans les pays d'accueil.
- préparent à devenir personne-ressource en langues au sein de l'entreprise.

Die Sprachwerkzeuge Prodialog...

- sind eine nützliche Grundlage für den Sprachunterricht in der beruflichen Bildung.
- erleichtern die Verständigung von deutschen und französischen Partnern während der Austauschmassnahmen.
- bereiten die künftigen Sprachfachkräfte im Betrieb vor.

PRODIALOG

sert aux professionnels, pour une meilleure compréhension avec leurs partenaires étrangers.

erleichtert Fachleuten die berufliche Verständigung mit ausländischen Partnern.

Pour plus d'informations : Commandes par

Mise en ligne sur le site de la plateforme Franco-Allemande de Besançon

Unsere Partner Nos partenaires



WO BEFINDET SICH DIE WARE IM SUPERMARKT ?

im dritten Gang links dans la 3 ^e allée gauche	ganzt hinten tout au fond	in der Nähe près de	rechts à droite	links à gauche
da vorne là devant	Konserven conserves	Trockensortiment épicerie	Molkereiprodukte les produits laitiers	oben im Regal en haut dans le rayon
gegenüber en face	die Angebote les promotions	Sie finden	die Getränke les boissons	unten im Regal dans le rayon du bas
geradeaus tout droit	die Süßigkeiten confiserie	Reinigungsmittel produits d'entretien	Schreibwaren papeterie	auf dem Gondelkopf en tête de gondole
im ersten Stock au premier étage	im Erdgeschoss au rez-de-chaussée	neben dem Tee à côté du thé	zwischen dem... Regal und dem Regal.... ...entre le rayon ... et le rayon	auf der Aktionsfläche sur l'espace promotionnel

DIALOG / DIALOGUE

Typische Sätze eines Verkaufsgesprächs / Phrases types de la vente

VERKÄUFER	VENDEUR
1. Kontaktaufnahme Guten Tag. Wie kann ich Ihnen helfen?	La prise de contact Bonjour Madame, Monsieur. Comment puis-je vous être utile ?
2. die Bedarfsermittlung Zu welchen Gelegenheiten wollen Sie das Kleid tragen?	La recherche des besoins Pour quelle occasion ?
3. die Warenvorlage und Verkaufsargumentation Was halten Sie von diesen beiden Modellen? Z.B.: Soll es etwas cooler sein? Ja, das ist ein hübsches Modell. Wollen Sie es anprobieren? Gefällt es Ihnen? Das steht Ihnen gut. Passt es Ihnen? Ich hole Ihnen die passende Größe. Wie finden Sie das?	La présentation du produit et l'argumentation Que pensez-vous de ces deux modèles ? Ex : vous préférez un modèle plus décontracté ? Oui, c'est un joli modèle, je vous propose de l'essayer. Ça vous plaît ? Ça vous va très bien. Est-ce la bonne taille ? Je vais vous chercher la taille qui convient. Qu'est-ce que vous en pensez ?
4. Kundeneinwände beantworten Ja, aber dies ist ein zeitloses Modell. Sie können es lange tragen.	Le traitement des objections Ex : Oui, mais c'est un classique. Vous le porterez longtemps.
5. die Entscheidungsphase Das steht Ihnen gut. Wollen Sie sich noch umsehen?	La prise de décision Cela vous va bien. Voulez-vous voir autre chose ?
6. Abschlussphase und Kundengewinnung Das war eine gute Wahl. Haben Sie eine Kundenkarte? Hier ist Ihre Tüte! Ich danke Ihnen für Ihren Besuch. Auf Wiedersehen und noch einen schönen Tag.	L'encaissement et la prise de congé C'est un bon choix. Avez-vous une carte de fidélité ? Voici votre sac ! Je vous remercie de votre visite. Au revoir et bonne journée.
DER KUNDE	LE CLIENT
Nein, ich möchte mich nur umsehen Ich möchte, wünsche, brauche, suche ... Das ist nicht genau das, was ich gesucht habe.	Non, je veux juste regarder. Je voudrais, je souhaiterais, j'ai besoin, je recherche ... Ce n'est pas vraiment ce que je cherchais.

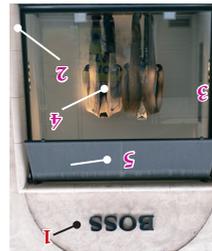
Soll ich Dois-je

aus dem Lager holen : aller chercher en réserve	putzen nettoyer	nach Größe ordnen ranger par taille	nach Farbe ordnen ranger par couleur	aufräumen ranger
in Ordnung bringen mettre en ordre	einpacken emballer	zahlen compter	kontrollieren contrôler	aufhängen suspendre
die Gondeln les gondoles	die Jacken les vestes	die Kleider les robes	die Anoraks les anoraks	die Pullover les Pullovers
die Jeans Le jean	die Hosen les pantalons	die T-Shirts les T-Shirts	die Blusen les chemisiers	die Socken les chaussettes
die Vitrine (meuble) la vitrine	den Boden le sol	die Regale les étagères	zusammenlegen ranger	auszeichnen étiqueter
aus dem Lager holen : aller chercher en réserve	putzen nettoyer	nach Größe ordnen ranger par taille	nach Farbe ordnen ranger par couleur	aufräumen ranger

WAS SOLL ICH NOCH TUN ?

DER LADEN / LE MAGASIN

- 1 – das Ladenschild l'enseigne
- 2 – der Eingang l'entrée
- 3 – das Schaufenster la vitrine
- 4 – die Schaufensterpuppe le mannequin
- 5 – der Rollladen le store



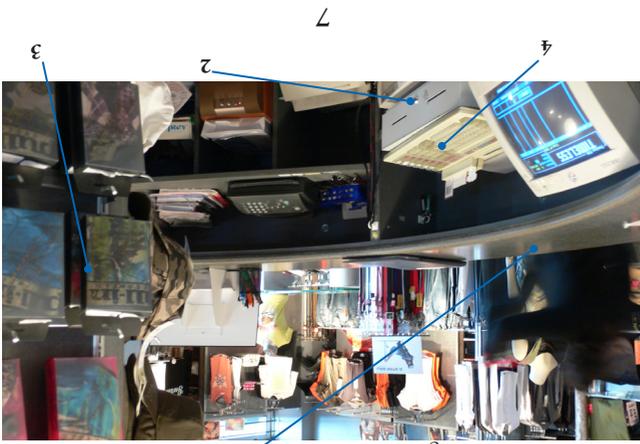
DER VERKAUFSRAUM / LA SURFACE DE VENTE

- 1 – die Umkleidekabine la cabine d'essayage
- 2 – die Überwachungskamera la caméra de surveillance
- 3 – das Wandregal l'étagère murale
- 4 – die feste Kleiderstange la broche
- 5 – das Verkaufspodium le podium
- 6 – der Kleiderständer le portant
- 7 – der Rolltisch la table roulante
- 8 – das Werbeschild la pancarte promotionnelle
- 9 – der Falrtisch la surface de pliage



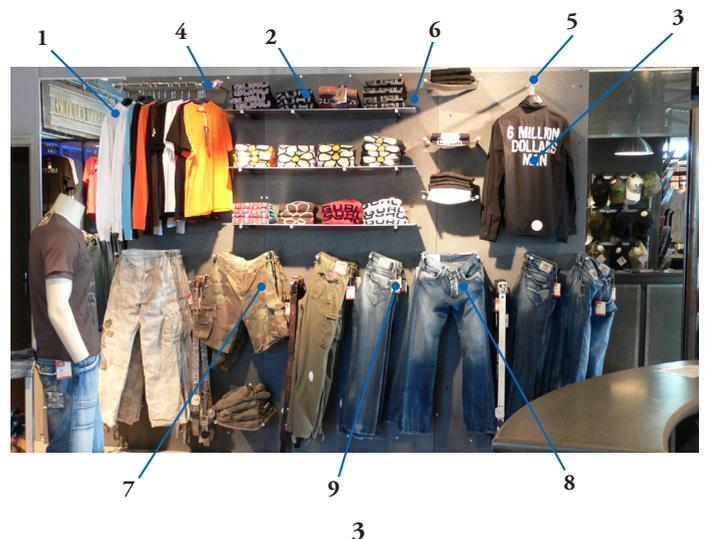
DAS KASSIEREN / ZÄHLUNGSMITTEL / ESPACE CAISSE

- 1 – der Kassentresen le comptoir
- 2 – die Kasse la caisse
- 3 – die Zusatzartikel produits complémentaires
- 4 – die Tastatur le clavier
- 5 – das Wechselgeld / das Rückgeld la monnaie (rendue)
- 6 – der Strichcode le code barre
- 7 – der Kassensbon le ticket de caisse
- 8 – die Rechnung la facture
- 9 – die Kundenkarte la carte de fidélité
- 10 – der Rabatt la remise
- 11 – der Gutschein l'avoir
- 12 – der Umtausch l'échange
- 13 – die Diebstahlsicherung l'antivol



PRÄSENTATIONSARTEN / LES TYPES DE PRÉSENTATION

- 1 – die Seitenpräsentation présentation en feuilletage (ou profil)
- 2 – die gefaltete Präsentation présentation pliée
- 3 – die Facingpräsentation présentation en facing
- 4 – die Kleiderstange la tringle
- 5 – der Bügel le cintre
- 6 – das Sideboard la tablette
- 7 – aufgehängte Shorts shorts suspendus
- 8 – aufgehängte Jeans jeans suspendus
- 9 – das Preisschild l'étiquette prix



DIE KLEIDUNGSSTÜCKE / LES VÊTEMENTS

die Frau la femme

- 1 – das Top le top
- 2 – die Kette le collier
- 3 – der Rock la jupe
- 4 – der Mantel le manteau
- 5 – die Seidentunika la tunique en soie
- 6 – die Caprihose le pantacourt
- 7 – die Handtasche le sac à main
- 8 – die Bluse le chemisier
- 9 – die Jacke la veste
- 10 – die Hose le pantalon
- 11 – die flachen Schuhe les chaussures plates
- 12 – der Cardigan le gilet
- 13 – der Damengürtel le ceinturon



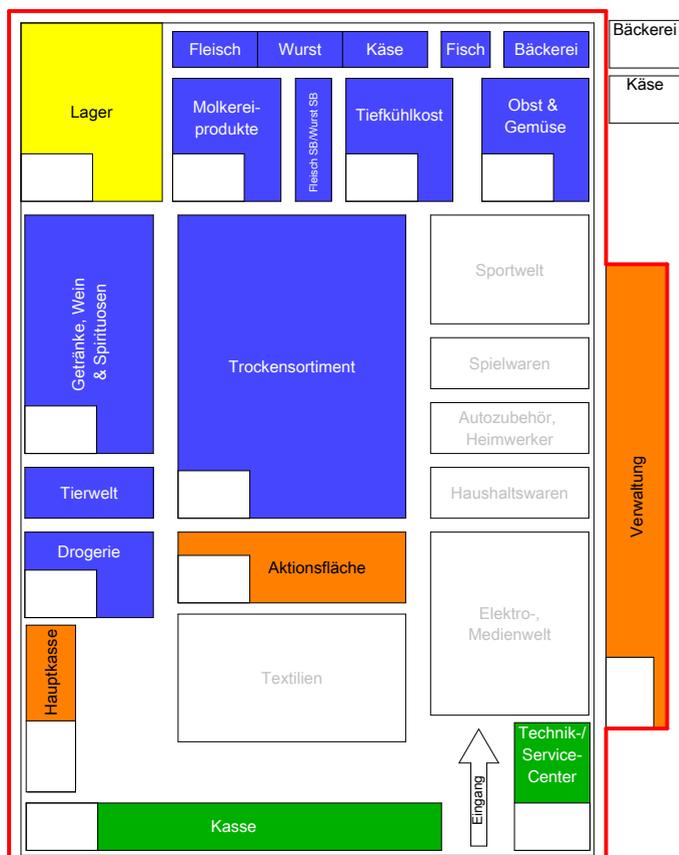
der Mann l'homme

- 1 – die Lederjacke la veste en cuir
- 2 – das T-shirt le tee-shirt
- 3 – der Gürtel la ceinture
- 4 – die Hose le pantalon
- 5 – der Pulli le pull
- 6 – das Sakko la veste
- 7 – das Hemd la chemise
- 8 – die Jeans le jean
- 9 – die Schuhe les chaussures
- 10 – die Turnschuhe les baskets
- 11 – das Hemdensortiment l'assortiment de chemises



MARKTPLAN / PLAN MAGASIN

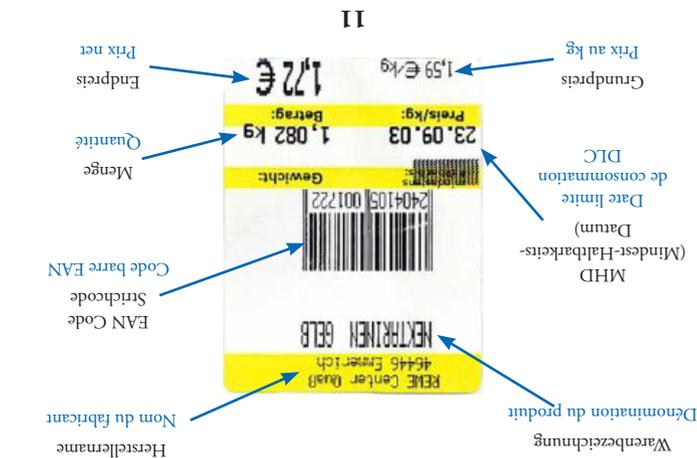
Ausbildung ganz **real**



SB1 SB2 SB3 mPV

SICHERHEITSVORSCHRIFTEN IM HANDEL / HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DANS UN COMMERCE

Stellen Sie nichts vor die Notausgänge !
Ne rien entreposer devant les sorties de secours !
Räumen Sie leere Kartons weg, damit der Kunde nicht drüber stolpert !
Débarassez les cartons vides pour éviter que le client ne trébuche.
Achten Sie auf das M H D (Mindest-Haltbarkeits-Datum)
Faites attention à la D L C (date limite de consommation)
Achten Sie auf Ordnung und Sauberkeit in den Regalen !
Veillez à l'ordre et à la propreté dans les rayons !
Kontrollieren Sie die Tieftemperatur !
Contrôlez la température des surgelés !
Ziehen Sie Ihre Arbeitskleidung an !
Mettez vous en tenue de travail !
Achten Sie auf Ihr Erscheinungsbild !
Soignez votre tenue !



DAS SORTIMENT / L'ASSORTIMENT



Schmuck Bijouterie
die Pflege-und Reinigungsmittel Produits d'entretien
die Hygieneartikel Hygiène et beauté
die Haushaltswaren Ustensiles de cuisine
die Elektroartikel Électro-ménager
der Eingang, der Ausgang L'entrée, la sortie
das Lager La réserve
die Warenannahme La réception des marchandises

Können Sie mir den Arbeitsplan der Woche erklären?
Pouvez-vous m'expliquer le planning de la semaine ?
Wann fange ich morgens an?
A quelle heure je commence le matin ?
Wann höre ich abends auf?
A quelle heure je termine le soir ?
Wann habe ich einen freien Tag in der Woche?
Quel est mon jour de congé dans la semaine ?
Wo sind die Toiletten?
Où sont les toilettes ?
Wo ist der Umkleideraum?
Où se trouve le vestiaire ?
Wo ist der Pausenraum?
Où se trouve la salle de repos ?
Gibt es hier eine Betriebskantine ? Wo kann ich sonst essen?
Y a-t-il une cantine dans l'entreprise ? sinon où puis-je manger ?
Wer ist mein Betreuer oder meine Betreuerin?
Qui est mon tuteur ou ma tutrice ?
Muss ich Arbeitskleidung tragen?
Dois-je porter une tenue de travail ?
Gibt es noch andere Praktikanten hier?
Y a-t-il d'autres stagiaires ici ?
Spricht jemand Französisch in Ihrem Betrieb?
S'exprime-t-on en français dans votre entreprise ?
In welcher Abteilung werde ich eingesetzt?
A quel rayon, serai-je affecté(e) ?
Werde ich die Abteilung wechseln?
Est-ce que je serai amené(e) à changer de secteur ?