



Affiche publicitaire

Grande compétence B – Communiquer des idées et de l'information
Groupe de tâches B1 : Interagir avec les autres
Groupe de tâches B4 : S'exprimer de façon créative



Tâche : Créer une affiche pour vendre un produit ou un service.

Savoirs (S) : Les lieux d'affichage dans leur communauté, les éléments d'une affiche efficace, les facteurs qui influencent l'achat d'un produit ou d'un service, l'utilité d'une affiche

Savoir-faire (SF) : L'organisation de ses idées, la communication par l'entremise d'une affiche

Savoir-être (SE) : L'écoute, la créativité, la débrouillardise, le travail de groupe

Activités d'apprentissage

- ▶ (S) Inviter les personnes apprenantes à discuter des publicités qu'elles voient régulièrement dans leur communauté (vente-débarras, service de garde, service de jardinage, etc.). Souligner les lieux d'affichage où elles ont vu ces publicités (bureau de poste, caisse ou banque, clinique médicale, station d'autobus, etc.). Poser les questions suivantes : «Quelles sont les informations à inclure dans une affiche afin de vendre un produit ou un service (type de produit ou de service, qualités du produit ou du service, prix de vente ou taux horaire, disponibilité, nom, numéro de téléphone ou courriel, etc.)? Quelles sont les stratégies efficaces dans la création d'une affiche (choisir un titre court qui décrit bien le message de l'affiche, utiliser des phrases courtes et des mots clés, utiliser des adjectifs, etc.)?» Faire un retour sur les discussions qui ont eu lieu lors de la création d'une affiche d'une pompe en panne.
- ▶ (SF) Inviter les personnes apprenantes à apporter des revues ou des magazines pour identifier des affiches ou des publicités qui sont efficaces et stratégiques selon elles et dire pourquoi (couleurs attrayantes, simplicité, clarté du message, mots clés, langage simple, etc.). Par exemple, afficher une annonce pour garder des chiens près d'une agence de voyages. Discuter des raisons pour lesquelles elles décideraient d'embaucher une personne ou d'acheter un produit usagé (nécessité, budget, utilité, qualité, prix abordable, etc.). Leur demander de se placer deux par deux et de choisir un article usagé ou un service qu'elles aimeraient vendre au moyen d'une affiche.
- ▶ (SE) Les inviter à présenter leur affiche et à indiquer où elles vont la placer.