

## Barro de Medellín – Vender el libro

### I. Preparar los diálogos

#### 1. Camilo

Preparad el papel de Camilo, que quiere vender el libro. Necesitáis

- argumentos (por qué es una buena idea comprar el libro)
- (una) manera(s) de presentar sus argumentos a un posible cliente
- ideas para intentar convencer a un posible cliente que no quiere comprar en seguida
- ideas para saber cómo empezar y terminar el diálogo

a) Apuntad posibles argumentos.

b) Pensad en maneras de presentar estos argumentos a diferentes tipos de clientes.

c) Practicad juntos cómo presentar los argumentos.

#### 2. Un posible cliente

Preparad el papel de un hombre o una mujer que vive en Medellín y a quien un chico le quiere vender un libro. Tenéis que decidir si queréis comprarlo o no. Necesitáis

- argumentos a favor o en contra de comprar un libro
- (una) manera(s) de decirle al chico lo que queréis
- ideas para terminar el diálogo

a) Apuntad posibles argumentos.

b) Pensad en maneras de presentar estos argumentos al chico.

c) Practicad juntos cómo presentar los argumentos.

### II. Evaluar los diálogos

Vais a ver algunas presentaciones de cómo Camilo intenta vender el libro. Para evaluar el trabajo de los compañeros fijaos en los dos primeros o en los dos segundos aspectos:

- qué argumentos usa Camilo y si os convencen
- cómo presenta sus argumentos y si os parece adecuado
- qué argumentos usa el posible cliente y qué os parecen
- cómo presenta sus argumentos y si os parece convincente