



VAI VER E OUVIR UMA SÉRIE DE VÍDEOS, RELACIONE OS ENUNCIADOS ABAIXO COM O VÍDEO CORRESPONDENTE:

| Vídeo 1 | Vídeo 2 | Vídeo 3 | Vídeo 4 | Vídeo 5 | Vídeo 6 |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | | | | |

1. Dois terços dos comércios do shopping aderiram aos descontos e espera-se crescimento de 10% na vendas com respeito ao saldão do ano anterior
2. A árvore de natal e o urso Teddy são elementos para chamar a atenção dos clientes
3. A balbúrdia dos supermercados faz com que os clientes prefiram o comércio tradicional com a plus-valia do atendimento e simpatia dos funcionários
4. A presença de centros comerciais é prejudicial para o comércio tradicional mas poderá ter algumas coisas positivas
5. A vantagem das grandes superfícies é que se houver estacionamento há negócio
6. A venda a fiado acabou por causa do receio dos comerciantes a não cobrarem
7. As grandes superfícies são uma opção de escolha, de carteira.
8. As lojas pareciam imperturbáveis aos ventos do tempo.
9. As pessoas ficam a dever e no fim de mês saldavam a dívida
10. As pessoas sem dinheiro compram nas mercearias de zona
11. Com a crise as pequenas lojas não podem baixar os preços e por isso não podem dar o atendimento cortês que caracterizava o comércio tradicional.
12. Com uma compra superior aos 200 reais podem optar ao sorteio de um carro
13. Conseguiram pechinchar bastante e ter bons descontos nos presentes das crianças
14. Descontos podem chegar até 70%
15. Eletrodomésticos, eletrónica, sapatos e roupa ficam bem mais baratos
16. Em Castelo Branco o comércio tradicional sofreu uma queda de relevância e esta virá a se agravar por causa da aparição de grandes superfícies.
17. Na baixa há qualidade e humanização
18. O comércio puxa comércio, turismo e gente
19. O comércio tradicional era sustentado por pessoas de fora aos fins de semana
20. O desemprego é um dos problemas da falta de movimento no comércio tradicional
21. O fecho de várias fábricas fez com que as vendas baixaram
22. Os compradores pesquisam os preços mais baratos
23. Os estoques do natal são queimados através das peças de mostruário
24. Os saldões são no mês de janeiro
25. Os trabalhadores das grandes superfícies não sabem o que andam lá a fazer, andam a pastar
26. Pedem ao Papá Noel uma bola colorida
27. Poder tagarelar um bocado é uma outra vantagem do comércio tradicional



TÊM A SEGUIR TRÊS DIÁLOGOS SIMPLES DE COMPRAS, LEIAM-NOS AOS PARES E PASSEM-NOS A DISCURSO INDIRETO:

DIÁLOGO 1

Vendedor -Bom dia. Que deseja?
Cliente -Bom dia. Queria comprar uns envelopes.
Vendedor -Sim, claro, aqui temos.
Cliente -Quanto custam os envelopes amarelos?
Vendedor -Estes?
Cliente -Sim, esses.
Vendedor -Estes custam três euros.
Cliente -Vou levar.
Vendedor -Obrigado.

DIÁLOGO 2

Cliente -Oi! Quero uma caneta. Você tem alguma?
Vendedor -Sim temos todas estas.
Cliente -Dá-me uma caneta azul. Por favor!
Cliente -Quanto custa?
Vendedor -São cinco euros
Cliente -Que caro!
Cliente -Não obrigado, não levo não a caneta

DIÁLOGO 3

Cliente -Boa tarde. Quero aquela agenda vermelha. Por favor!
Vendedor -Esta?
Cliente -Sim, essa. Quanto custa?
Vendedor -São cinquenta euros.
Cliente -Vou levar
Vendedor -Obrigado