

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD
<i>ALLANAMIENTO DE MORADA</i>
AUTOR/A
PATRICIA SÁEZ GARCERÁN
APARTADO (según el MCER): http://www.cvc.cervantes.es/aula/didactired/didactiteca/indice.htm
Competencias generales: conocimiento cultural y conocimiento del mundo. Competencias de la lengua: funciones, gramática, léxico y aspectos pragmáticos-discursivos.
NIVEL
B2 Avanzado
TIPO DE ACTIVIDAD
Explotación didáctica del cortometraje <i>Allanamiento de morada</i> de Mateo Gil (1998).
OBJETIVOS
Dotar al alumno de las herramientas básicas para que sea capaz de crear historias a partir de estímulos visuales. Que el alumno sea capaz de argumentar y expresar su opinión en relación a las características de un buen vendedor. Que el alumno sea capaz de dar su opinión sobre la venta a domicilio.
DESTREZA QUE PREDOMINA
Comprensión auditiva. Comprensión lectora. Expresión oral y escrita. Interacción comunicativa.
CONTENIDO GRAMATICAL
Fórmulas para mostrar escepticismo. Fórmulas para expresar un contraargumento. Expresión de la alegría y la satisfacción. Fórmulas para aconsejar e interrumpir.
CONTENIDO FUNCIONAL
Dar su opinión sobre las ventajas e inconvenientes de la venta a domicilio.
CONTENIDO LÉXICO
Vocabulario relacionado con los tipos de venta y las formas de pago. Léxico relacionado con las características de un buen vendedor.
DESTINATARIOS
Alumnos de E/LE (jóvenes y adultos) de nivel avanzado B2.
DINÁMICA
Dependiendo del tipo de actividad propuesta se podrá seguir un tipo de dinámica u otra: trabajo individual, en parejas o grupal.

MATERIAL NECESARIO

El cortometraje: *Allanamiento de morada*, de Mateo Gil (1998).

<http://www.youtube.com/watch?v=kOM571-CKE0>

Material fotocopiable (para la realización de algunas de las actividades propuestas) recogido en el apartado final destinado a los anexos.

DURACIÓN

Tres sesiones de 2 horas.

MANUAL (SI PROCEDE) CON EL QUE SE PUEDE UTILIZAR

FUENTE DE INSPIRACIÓN

El cortometraje, el trabajo de comercial, la venta a domicilio y las estafas.

EXPLOTACIÓN DIDÁCTICA DEL CORTOMETRAJE ALLANAMIENTO DE MORADA MATEO GIL (1998)



I. ACTIVIDADES PREVIAS

A. HABLANDO DE VENTAS

1. ¿Sabes lo qué es la venta a domicilio? Intenta definirla.

B. TIPOS DE VENTA A DOMICILIO

1. Enumera los distintos tipos de venta a domicilio que conozcas. A continuación completa el cuadro con las ventajas e inconvenientes que tiene este tipo de venta.

VENTAJAS +	INCONVENIENTES -
-	-
-	-
-	-
-	-

2. Intenta explicar los siguientes tipos de venta a domicilio. Da un ejemplo para cada uno de ellos.

- a. Venta por teléfono
- b. Venta en reuniones
- c. Venta por cambaceo
- d. Venta por correo
- e. Venta por Internet

C. FORMAS DE PAGO

3. ¿Conoces las forma de pago posibles en España? Relaciona la imagen de la columna de la derecha con el nombre de un método de pago de la columna de la izquierda. Presta mucha atención al uso de las preposiciones con cada una de las expresiones.

1. EN EFECTIVO O EN METÁLICO

2. CON CHEQUES O CON TALONES

3. CON TARJETA DE CRÉDITO

4. CONTRA REEMBOLSO

5. POR TRANSFERENCIA BANCARIA

6. POR DOMICILIACIÓN BANCARIA

7. CON CHEQUES RESTAURANTE

A



B



C



D



E

Entidad bancaria.....Nº.....
Domicilio entidad.....Nº.....
C.P.....Localidad.....Provincia.....

Muy Srta, mió,
Ruego que, con cargo a mi cuenta y hasta nuevo aviso, atiendan el pago de los recibos correspondientes a mi suscripción que les presentaré al cobro la REVISTA del Ministerio de FOMENTO, editada por el Centro de Publicaciones del Ministerio de Fomento.
Les saluda atentamente
(firma)

CÓDIGO CUENTA CLIENTE			
Entidad	Oficina	D.C.	Num. de cuenta

EL TITULAR, Fdo:..... de de

F



G



3. A continuación vas a ver el final del cortometraje: ¿Qué te ha parecido?, ¿Es un final esperable?, ¿Se parece la historia original a la que habéis creado vosotros? Comentad entre todas vuestras respuestas.

4. Después de visionar el cortometraje por segunda vez, elige la opción correcta:

1. *¿Cuánto dinero van a ganar los dos vendedores si realizan con éxito la venta?*

- a. Seis pelras
- b. Seiscientas pesetas
- c. Veinte taleguitos
- d. Seis taleguitos

2. *¿Cómo ha sido seleccionada Rosa para ser la ganadora de los regalos?*

- a. A través de una encuesta realizada en su casa y en la puerta del colegio de sus hijos.
- b. A través de los datos facilitados por el ayuntamiento.
- c. A través de un sorteo.
- d. A través de un sorteo y después de realizar una encuesta.

3. *¿Qué características tiene el Diccionario Enciclopédico que ha ganado Rosa?*

- a. Es un diccionario informatizado de 12 tomos chapados en oro de 24 quilates, encuadernados en piel y con un precio de 280.000 pesetas.
- b. Es un diccionario informatizado de 28 tomos encuadernados en piel.
- c. Es un diccionario informatizado de 28 tomos encuadernados en piel y chapados en oro de 18 quilates.
- d. Es un diccionario informatizado de 12 tomos encuadernados en piel y chapados en oro de 24 quilates y con un precio de 80.000 pesetas.

4. *¿Qué regalos ha ganado Rosa?*

- a. Una vaporeta, una enciclopedia médica y un diccionario enciclopédico.
- b. Una vaporeta una enciclopedia médica y los 4 primeros tomos de un diccionario enciclopédico.
- c. Una vaporeta y 4 tomos de un diccionario enciclopédico.
- d. Una vaporeta y una enciclopedia médica.

5. *¿Cuánto tiene que pagar Rosa al mes si quiere quedarse con el Diccionario Enciclopédico?*

- a. Mil pesetas al mes.
- b. Ciento setenta y cinco mil quinientas pesetas.
- c. Ciento sesenta y cinco mil quinientas pesetas.
- d. Trece mil novecientas pesetas.

5. Completa la ficha sobre las características que tiene el vendedor Simón Romero.

6. En el cortometraje aparecen una serie de expresiones familiares. Une las expresiones de la columna de la izquierda con el significado correspondiente de la columna de la derecha.

1. Estar patas arriba
2. Echar en cara
3. Superar con creces
4. Para colmo
5. Echar un autógrafa
6. Estar hasta el rabo (*vulgar*)
7. Meterse en un lío

- a. Estar harto de algo
- b. Y además
- c. Estar en un aprieto
- d. En desorden
- e. Reprochar, recriminar, tachar de
- f. Sobrepasar holgadamente
- g. Firmar

7. En el cortometraje se ha utilizado una serie de vocabulario específico. ¿Conoces el significado de estas palabras?

sueldo fijo	comisiones	pagar a plazos
invertir en	ahorrar	domiciliar
abonar		cartilla

Completa el siguiente texto con las palabras del cuadro. Los verbos pueden aparecer conjugados y no en la forma no personal del verbo (infinitivo).

Alfonso había tenido durante toda su vida un _____. Trabajaba en una Caja de Ahorros desde hacía más de 15 años y conocía perfectamente el funcionamiento de las entidades bancarias. Desconfiaba de los Cajas, siempre había desconfiado y mucho. Sabía que su banco aplicaba unas _____ exorbitantes que rozaban la estafa. Había conseguido _____ una suma de dinero considerable _____ acciones de una nueva empresa que había salido a Bolsa. Con ese dinero se había comprado una preciosa casa en la Costa Mediterránea. Un chalecito de cuatro habitaciones con vistas al mar. Todo un sueño para cualquier empleado de banca. Había firmado el contrato de compra hacía seis meses, justo en el momento en el que los precios habían sufrido una caída en picado considerable, y él había podido aprovechar ese gran momento. No se arrepentía ni por un momento de la transacción realizada es más se sentía extrañamente plétórico. Había firmado con su propia entidad bancaria un vínculo que le iba a atar a ella durante los próximos 25 años, más que un vínculo, era un préstamo hasta el día de su propia jubilación. Había decidido que _____ era la opción perfecta y que debía _____ cada pago antes del día 5 de cada mes. _____ toda la cantidad de golpe hubiera sido una posibilidad pero no quería que le diera un síncope cuando fuera a poner al día su _____.

B. EL BUEN VENDEDOR

1. ¿Qué es para ti un *buen vendedor*? ¿Podrías definir el concepto de buen vendedor?

2. Escribe las 10 características que en tu opinión debe tener un *buen vendedor*. Comenta con tus compañeros las respuestas.

CARACTERÍSTICAS DEL BUEN VENDEDOR	
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

3. Lee las siguientes frases.

a. *“Piensa que eres como un recurso adicional para tus clientes: un consultor, un consejero, un mentor y un amigo y no solo como un simple vendedor”.*

BRIAN TRACY

b. *“Aunque seas nuevo en el mundo de las ventas, puedes reemplazar con cantidad de prospectos lo que te falta en habilidad”.*

JIM ROHN

c. *“Desarrolla el hábito de escuchar y deja que el cliente domine la conversación”.*

BRIAN TRACY

d. *“Satisface las necesidades inconscientes de tus clientes como la necesidad de sentirse importante, valorado y respetado”.*

BRIAN TRACY

4. Comentad las frases en parejas. ¿Se parecen estas frases a las ideas que habías expuesto en la actividad 2?

5. A continuación vas a visionar 4 vídeos en los que un vendedor intentará vender un producto. Presta mucha atención a los diálogos. Toma notas de los aspectos que consideres más interesantes y relevantes de cada una de la ventas.

1. Gomaespuma

El vendedor de enciclopedias



2. Martes y trece

Amigo vendedor de enciclopedias



3. Faemino y Cansado Vendedor de enciclopedias



4. El Crimen Ferpecto El vendedor que todos queremos ser



6. Comenta con tus compañeros las características positivas y negativas que tiene cada uno de estos vendedores para ello rellena la ficha que te dará tu profesor.

3. ACTIVIDAD FINAL



A. VENDEDOR A DOMICILIO POR UN DÍA

En parejas tenéis que imaginar, crear y preparar una venta a domicilio. Uno de vosotros será el vendedor a domicilio y el otro el posible comprador potencial.

Los productos que podéis vender son los siguientes:

- a. Enciclopedias (médicas o universales).
- b. Suscripciones para comprar libros.
- c. Cosméticos.
- d. Ollas, cacerolas y otros productos de cocina.

Una vez preparados los diálogos los escenificaréis delante de vuestros compañeros.

4. GUÍA DIDÁCTICA DEL PROFESOR

Todas y cada una de las actividades que hemos presentado tienen como finalidad la completa y rigurosa explotación del cortometraje *Allanamiento de morada* de Manuel Gil.

Presentamos a continuación una serie de sugerencias útiles para llevar a cabo la explotación didáctica en el aula.

Antes de iniciar las actividades previas es conveniente que se aclare el significado del título del cortometraje, que no es otro que: “*Allanamiento de morada*” (Diccionario de la RAE: *Delito que comete quien, sin habitar en ella, entra o se mantiene en morada ajena contra la voluntad de su ocupante*).

No daremos más pistas para no desvelar el contenido del cortometraje. Lo que sí podemos decir es que en el momento en el que el cortometraje se realizó, en España se habían cometido 1.749.358 casos reales de allanamiento de morada.

No debemos olvidar que el cortometraje es de 1998 y que además esta información aparece debajo del título del cortometraje.



1. ACTIVIDADES PREVIAS

El objetivo principal de estas actividades es contextualizar el tema principal que centra nuestra explotación didáctica, y que no es otro que la venta a domicilio y las diferentes formas de pago utilizadas en España. Cada una de las tres actividades que componen este apartado tiene una finalidad distinta que pasamos a presentar:

ACTIVIDAD A. Hablando de ventas. La finalidad de esta actividad es que el alumno se vaya introduciendo en el tema que se va a ir desarrollando a continuación.

La mayor parte de los alumnos sabrán en qué consiste la venta a domicilio y podrá definir el concepto sin ningún problema.

ACTIVIDAD B. Tipos de venta a domicilio. Esta actividad se compone de dos partes claramente diferenciadas. En la primera parte de la actividad los alumnos tendrán que pensar en las ventajas e inconvenientes que en la actualidad puede tener la venta a domicilio. En la segunda parte tendrán que explicar cada una de los tipos de venta.

Al final de la actividad se le puede dar al alumnado la siguiente información:

a. Por teléfono: Consiste en seleccionar del directorio telefónico números al azar, se comunica con la persona y se le explica el motivo de la llamada y así conectar una posible cita para realizar el proceso de venta. Ejemplo: Telnor, Avantel, tiempos compartidos, Sorteos Tec, etc.

b. En reuniones: Se organiza una reunión en casa de un amigo o anfitrión para mostrar las líneas de productos. Se da un obsequio de acuerdo con el grado de éxito de la reunión. Ejemplo: Las representantes de ventas de empresas como Mary Kay y Amway organizan con sus cuentas claves (clientas frecuentes) "partys de demostración", en los que a las anfitrionas se les hacen obsequios dependiendo el volumen de ventas logrado.

c. Por cambaceo: Es la venta clásica a domicilio; que consiste en vender de puerta en puerta con el objeto de encontrar posibles consumidores de un determinado artículo. Ejemplo: Las más comunes son las enciclopedias, artículos de belleza y del hogar.

d. Por correo: A través de la correspondencia se propone la venta con la ayuda de folletos, catálogos, listas de precios, promociones, etc. Ejemplo: las empresas que utilizan más comúnmente este tipo de ventas son: periódicos, suscripciones de revistas, bancos y compañías de teléfonos.

e. Por internet: Hoy día es una de las principales formas de vender debido al impacto que están teniendo los ordenadores, la difusión y el acceso a Internet que tienen tanto vendedores (para anunciarse), como compradores para buscar los productos y/o servicios que necesitan sin tener que salir de sus casas y a la vez tener acceso a un mayor número de posibilidades.

ACTIVIDAD C. Formas de pago. Esta actividad está destinada a que el alumnado adquiera una serie de vocabulario muy útil a la hora de realizar los pagos.

Cuando hablamos de ventas no podemos olvidar que los pagos están estrechamente interrelacionados.

SOLUCIONES

1. C	2. A	3. D	4. G
5. B	6. E	7. F	

2. ACTIVIDADES

A. La primera de las actividades lleva por título Allanamiento de morada. Lo importante en esta actividad es que los alumnos en pequeños grupos intenten consensuar sus ideas e imaginación, y creen la historia del cortometraje que posteriormente van a visionar.

Es necesario decir a los alumnos que realicen un proceso de deducción, que lo importante no es adivinar la historiar original con exactitud sino justificar la coherencia argumentativa de la propia historia

Esta actividad no debe causar en ningún momento frustración por parte del alumno y tampoco se va a exigir que sean escritores potenciales.

Es recomendable puntualizar que todas las historias son igual de válidas e interesantes, y que no hay historias unas mejores que otras, todas son diferentes.

Aconsejamos que para el primer visionado no se facilite a los alumnos la transcripción. Podemos dársela después de realizar las actividades de léxico 6 y 7, para que comprueben las respuestas.

La transcripción del corto la tenemos recogida en los anexos.

Para dar más intriga y cierta emoción a la historia vamos a parar el corto justo en el momento en el que Rosa Martín está indecisa y no sabe muy bien la decisión que va a tomar, es decir, si va a firmar o no el contrato de venta (12'48). A partir de lo visto hasta entonces los alumnos deberán imaginar el final y presentar sus propuestas. Ganará el grupo que más se acerque al verdadero final.

El segundo visionado del corto, es aconsejable que se realice un segundo visionado, ayudará a mejorar la comprensión auditiva de los alumnos. Seguidamente tendrán que responder a las cinco preguntas de comprensión auditiva que se les propone en la actividad 4 y a las dos actividades léxicas 6 y 7.

Para realizar la actividad quinta se le va a entregar a los alumnos una ficha que está recogida en los anexos (8. Allanamiento de morada). La puesta en común va a ser muy interesante. Los alumnos podrán comparar sus ideas con las de sus compañeros y esta puede ser una manera muy interesante de comprobar como han realizado la CA.

En el cortometraje aparece una serie de vocabulario de uso muy coloquial: taleguitos, curro, joder, monigote y pelás. Se aconseja que se explique el significado de todo este vocabulario para que se entienda mucho mejor el sentido de los diálogos del cortometraje.

Sería interesante recordar también que es una peseta: moneda de curso legal en España desde el 19 de octubre de 1868 hasta el 1 de enero de 1999. 1 EUR = 166, 386 ESP.

Debemos explicar a los alumnos las dos referencias culturales que aparecen recogidas en el cortometraje: Continente y Ramón Sánchez Ocaña.

Continente es una cadena de hipermercados que fue creada en Portugal a principios de los años 70 por el grupo francés Promodès S.A. En España creó su primer hipermercado en Valencia en 1976. En marzo de 1994 entró por primera vez en la bolsa española pasando en seguida a formar parte del Ibex 35.

El Grupo Continente contaba en España con varias líneas de actividad:

GOFY: Restaurantes.

Centros Shopping: Gestión inmobiliaria de Centros comerciales.

Feu-Vert: Reparación de automóviles.

Tarjeta Ágil: Servicios financieros.

El 26 de mayo del 2000 se hace oficial que el grupo Carrefour y el grupo Promodès se fusionan formando un único hipermercado, Carrefour que se convirtió en líder desbancando a El Corte Inglés. Así España entró a formar parte de los países con hipermercados Carrefour, entre los que se encuentran España, Francia, Italia, Portugal, Gran Bretaña, Polonia, Grecia, Bélgica, Turquía, Argentina, China o Brasil entre otros.

Ramón Sánchez Ocaña (Oviedo, 17 de mayo de 1942). Es un presentador de TV español. su trayectoria gira pronto hacia los espacios de divulgación científica y médica, primero Horizontes (1977-1979) y desde 1979 el famoso Más vale prevenir, que se mantiene ocho años en antena con una enorme aceptación por parte del público y que convierte a Ramón Sánchez Ocaña en un personaje muy popular en España.

SOLUCIONES

ACTIVIDAD 4

1. C
2. B
3. A
4. B
5. C

ACTIVIDAD 6

1. D
2. E
3. F
4. B
5. G
6. A
7. C

ACTIVIDAD 7

1. Sueldo fijo
2. Comisiones
3. Ahorrar
4. Invirtiendo
5. Pagar a plazos
6. Domiciliar
7. Abonar
8. Cartilla

B. En esta segunda actividad que lleva por título El buen vendedor se abordan las características que debe tener un buen vendedor o lo que se puede considerar como un buen vendedor.

A continuación presentamos una lista con las principales características o cualidades que se suelen encontrar en los buenos vendedores.

Podemos darle este listado de cualidades a los alumnos después de haber hecho la puesta en común de las características que ellos han indicado en la actividad número 2.

1. Determinación y actitud

Un buen vendedor tiene determinación y actitud. Tiene suficiente determinación como para vender su producto y cumplir con sus objetivos a como dé lugar, y suficiente actitud como para afrontar todas las dificultades que pueda encontrar en su camino.

2. Confianza en sí mismo y en su producto

Un buen vendedor tiene confianza tanto en sí mismo como en su producto. Tiene suficiente confianza en sí mismo como para abordar a los clientes más difíciles, y suficiente confianza en su producto como para no mostrar dudas sobre él, y transmitir dicha confianza al cliente.

3. Energía y entusiasmo

Un buen vendedor suele ser una persona llena de energía y entusiasmo. Tiene suficiente energía como para trabajar todo el tiempo que sea necesario, y suficiente entusiasmo como para trabajar con alegría y pasión, y contagiar dicho entusiasmo al cliente.

4. Paciencia y perseverancia

Un buen vendedor tiene paciencia y perseverancia. Tiene suficiente paciencia como para tratar con el cliente más difícil sin llegar a perder la calma, y suficiente perseverancia como para seguir insistiendo con un mismo cliente a pesar de haber tenido ya varias reuniones con él y no haber concretado aún la venta.

5. Honestidad y sinceridad

Un buen vendedor suele ser una persona honesta y sincera. Es lo suficientemente honesto como para no aprovecharse del cliente, ni caer en estrategias de ventas poco éticas, y lo suficientemente sincero como para no mentir sobre las características de su producto y cumplir siempre con lo que promete.

6. Persuasión y empatía

El buen vendedor suele tener persuasión y empatía. Tiene la suficiente persuasión como para convencer al cliente más desconfiado de que su producto es el mejor, y la suficiente empatía como para ponerse siempre en el lugar del cliente y saber así cuáles son sus pensamientos o sentimientos.

7. Buena comunicación y facilidad de palabra

El buen vendedor tiene buena comunicación y facilidad de palabra. Tiene la habilidad para comunicar claramente sus ideas, y cuenta con facilidad de palabra para expresar las cosas que quiere decir de manera apropiada y coherente.

8. Buena apariencia

El buen vendedor tiene buena apariencia. Siempre se viste formalmente aun cuando el clima no sea el propicio, está siempre aseado, usa camisa de vestir siempre limpia, tiene los zapatos siempre limpios y bien lustrados, tiene las uñas siempre limpias y cortas, y tiene el cabello siempre corto y formal.

9. Competitividad

El buen vendedor suele ser una persona competitiva. Siempre se mantiene aprendiendo y capacitándose, está al tanto de las nuevas técnicas de ventas, conoce muy bien su mercado y sus clientes, se prepara bien antes de una entrevista de venta, y continuamente está mejorando como vendedor a través del estudio y la práctica.

10. Conocimiento de su producto

El buen vendedor tiene pleno conocimiento de su producto o servicio, conoce muy bien sus características, beneficios y atributos, así como todos los aspectos relacionados con éstos, tales como garantías, formas de pago, plazos de entrega, servicios de post-venta, promociones, etc.

<http://www.crecenegocios.com/caracteristicas-de-un-buen-vendedor/>

Es necesario que antes de realizar la actividad número 3 se explique a los alumnos quienes son las dos personalidades que han dicho las cuatro citas que hemos recogido. Saber quienes son puede ayudar a comprender de alguna manera la cita.

Brian Tracy (Vancouver, Canadá en 1944). Es un auto-ayuda. Autor que ha grabado muchas de sus obras como libros audio. Sus presentaciones incluyen temas de los seminarios y de liderazgo, ventas, eficacia de la gestión y estrategia de negocio. Él es ahora el Presidente de Brian Tracy International, una empresa de recursos humanos con sede en San Diego (California), con filiales en los Estados Unidos y treinta y un países.

Otras citas célebres de Brian Tracy

"Nuestra mente es el bien máspreciado que tenemos. La calidad de nuestras vidas es, y será un reflejo de lo bien que desarrollar, entrenar y utilizar este don precioso".
"Las personas exitosas tienden a ser más exitosos, ya que siempre están pensando en su éxito"
"Si consistente y persistente hacer las cosas que otras personas exitosas lo hacen, no hay nada en el mundo puede dejar de ser un gran éxito también".
"Tú eres el arquitecto de tu destino propietario, usted es el dueño de tu propio destino, que está detrás del volante de tu vida no hay límites a lo que puedes hacer, tener o ser Salvo las limitaciones que usted pone en.. usted mismo su propio pensamiento".
"Resolver de antemano que nunca se dará por vencido, no importa lo que pase".

Jim Rohn (25 de septiembre de 1930 – 5 de diciembre de 2009). Fue un empresario estadounidense, autor y orador motivacional. Su obra ha influido en el lanzamiento o la promoción de las carreras de muchos otros en la industria del desarrollo personal, incluyendo a Anthony Robbins, Mark Victor Hansen, Brian Tracy y Jack Canfield.

<http://www.jimrohn.com/>

Otras frases célebres de Jim Rohn

"El éxito no es algo que encontramos, es algo que atraemos como consecuencia de la persona en la que nos convertimos".
"Si no te gusta lo que te sucede, cámbialo, tu no eres un árbol".
"Mira cada día como una oportunidad para invertir en la vida. Una oportunidad para compartir tu experiencia con alguien más. Cada día es una oportunidad de crear milagros en la vida de los demás".
"El éxito consiste en hacer cosas ordinarias de manera extraordinaria".
"El éxito no es mágico ni misterioso. Es una consecuencia natural de aplicar consistentemente los fundamentos básicos".
"El éxito es simplemente la aplicación diaria de la disciplina".
"Podemos tener más de lo que tenemos, porque podemos convertirnos en más de lo que somos".

"Para que las cosas cambien TÚ tienes que cambiar... Para que las cosas mejoren TÚ tienes que mejorar".

"Las ganancias son mejores que los salarios ... El salario te permite pagar tus cuentas, lo cual está bien... Pero las ganancias te traen una fortuna".

"El liderazgo es el reto de convertirse en algo superior al promedio. Aprenda a ayudar a los demás en otra cosa que no sea sólo trabajar; ayúdelos a vivir".

Para el visionado de la actividad número os facilitamos los enlaces a los vídeos en Youtube. Se aconseja que se vea cada uno de los vídeos dos o tres veces, según las necesidades de CA del grupo meta, para que los alumnos se familiaricen con el vocabulario, las estructuras y la temática de cada uno de los vídeos.

1. Gomaespuma. El vendedor de enciclopedias.

<http://youtu.be/SIFq3qL2jLs>

2. Martes y trece. Amigo vendedor de enciclopedias.

<http://youtu.be/2Yp3r-WODzQ>

3. Faemino y Cansado. Vendedor de enciclopedias.

<http://youtu.be/rgS5SsYZAXA>

4. *Crimen Ferpecto* (película española, 2004. Álex de la Iglesia).

<http://youtu.be/ZOa8ToocU08>

Probablemente los alumnos no sepan que los tres primeros vídeos están protagonizados por humoristas españoles muy conocidos. Por lo tanto la clave de humor está garantizada.

1. Gomaespuma:

<http://www.gomaespuma.com>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Gomaespuma>

2. Martes y Trece:

http://es.wikipedia.org/wiki/Martes_y_Trece

3. Faemino y Cansado:

<http://www.faeminoycansado.com>

http://es.wikipedia.org/wiki/Faemino_y_Cansado

4. *Crimen Ferpecto*:

http://es.wikipedia.org/wiki/Crimen_ferpecto

3. ACTIVIDAD FINAL

A. La actividad final de esta explotación didáctica es la escenificación de un diálogo entre dos alumnos. Tienen que inventar y recrear una venta a domicilio.

Teniendo en cuenta que contamos con 4 productos distintos se debe intentar en la medida de lo posible que todos los productos sean elegidos. La elección del producto

es muy importante para saber el tipo de estrategia se va a adoptar en la venta. Se les dejará unos 20 o 25 minutos para la preparación del diálogo

En el caso en el que contemos con un número impar de alumnos, algunos grupos podrían estar formados por 3 personas en lugar de 2. El diálogo es libre lo único que tienen que tener en cuenta es que al final se tiene que conseguir la venta.

Podemos recoger los diálogos en papel al final de la clase para corregirlos y devolvérselos en la clase siguiente.

Proponemos un apéndice gramatical, recogido en los anexos, del que puede hacer uso el profesor como soporte para realizar las pertinentes explicaciones relacionadas con la muestra de escepticismo, presentar un contraargumento, aconsejar, interrumpir y expresar alegría y satisfacción.

5. ANEXOS

A. TRANSCRIPCIÓN DEL CORTOMETRAJE

(Sonido del telefonillo)

ROSA: ¿Sí?

SIMÓN: ¡Buenos días! ¿Rosa Martín?

ROSA: Sí, soy yo.

SIMÓN: Venimos de Harte para darle un aviso ¿nos abre?

ROSA: ¿De dónde?

SIMÓN: De Harte con h ¿nos abre, por favor?

ROSA: Vale, vale.

(Se abre la puerta de la entrada)

SIMÓN: Joder, estoy hasta el rabo de quintos pisos sin ascensor.

PABLO: Ánimo compañero hay veinte taleguitos esperando.

SIMÓN: El próximo curro con sueldo fijo, paso de comisiones.

PABLO: ¿Cuánto dices que le cobra el ayuntamiento a la empresa esa por la ficha?

SIMÓN: Seis pelas me parece que era.

PABLO: Joder, ya le sacan partido al censo.

SIMÓN: Quinto B

(Llaman a la puerta del 5º B)

SIMÓN: ¿Haces tú de jefe?

(Se abre la puerta del 5º B)

SIMÓN: ¡Muy buenas! ¿Rosa Martín?

ROSA: Sí.

SIMÓN: Encantado, Simón Romero del departamento de publicidad y marketing de Harte. Y él es Pablo Gómez, el jefe del departamento.

PABLO: Mucho gusto, señora.

SIMÓN: ¿Te acuerdas de Harte, verdad?

ROSA: No.

SIMÓN: ¿No te acuerdas? Te hicimos una encuesta hace dos o tres años.

ROSA: ¿Una encuesta?

SIMÓN: Sí, aquí mismo. Quien dice aquí mismo dice a la salida del colegio de los niños, por teléfono...

ROSA: No, yo no he hecho ninguna encuesta.

SIMÓN: Sí, mujer. Sino de dónde vamos a sacar nosotros esta ficha con tus datos.

ROSA: Pero, Harte ¿eso qué es?

SIMÓN: Harte es un grupo editorial, Rosa.

ROSA: Ah, no, yo no quiero nada de libros.

SIMÓN: ¿Pero qué piensas que venimos a venderte algo? No, mira, te explico. Cuando tú hiciste la encuesta, Harte te dijo que haría un sorteo entre todas las personas que colaboraran con nosotros.

ROSA: ¡Ya! ¿Y me ha tocado algo?

SIMÓN: Efectivamente. Vamos a regalar cien lotes en Madrid y uno de ellos...

ROSA: ¿De verdad qué me ha tocado algo?

SIMÓN: Y uno de ellos es para Rosa Martín López. ¿Eres tú y no me engañas?

ROSA: No soy yo. Si quieres te traigo el carné.

SIMÓN: No hace falta nos fiamos de ti. Nosotros simplemente venimos a darte la enhorabuena. Mi enhorabuena, Rosa. A comprobar que sigues viviendo aquí y a que nos digas cuando te viene bien que se pase el repartidor.

ROSA: Pues no sé, cuando quieran, pero yo no tengo que pagar nada ¿verdad?

SIMÓN: No señora. Venga, déjeme una mesa donde apoyar el maletín y te enseño tus regalos que tenemos un poco de prisa.

ROSA: Pasen.

(Simón y Pablo entran en la casa de Rosa Martín)

ROSA: Perdónenme que esté todo un poco patas arriba. ¿Le parece bien está mesa?

SIMÓN: No, mejor aquí mismo. Siéntate, Rosa.

ROSA: ¿No quiere sentarse?

PABLO: No, gracias. Estoy bien así.

SIMÓN: Este señor es el director de nuestra empresa en Madrid y está aquí para comprobar que no voy dejando los regalos por cualquier sitio.

ROSA: Ah, ah.

SIMÓN: Muy bien Rosa. Te vamos a hacer tres regalos.

ROSA: ¿Tres?

SIMÓN: El primero está pensado para las amas de casa, como tú, porque son las que nos hacen las encuestas. ¿Sabes lo qué es esto?

ROSA: Uyyy, la vaporeta.

SIMÓN: Bueno, veo que la conoces mejor que yo. Tu sabes que con esto puedes limpiar de todo, y que además desinfecta. Puedes limpiar cristales, alfombras, sillones, qué sé yo, la tele, las paredes ¡todo!, y además con estos accesorios llegas a cualquier sitio.

ROSA: Sí, ya la he visto en Continente y está muy bien.

PABLO: Mi esposa también la tiene en casa y es estupenda.

SIMÓN: Si ya sabemos nosotros que os gustan estas cosas. A ver dime ¿qué precio crees que tiene esta maravilla de la ciencia?

ROSA: No sé, yo las he visto por veinte mil.

SIMÓN: No, Rosa, tú y yo sabemos que esas son marcas, en fin, que te duran tres días. Esta vaporeta es de la marca italiana Zippetti. La marca que lo inventó. Esta vaporeta cuesta en el mercado 95.000 pesetas.

ROSA: ¡Madre mía! ¿Tiene música o qué?

SIMÓN: No, mujer, no te vamos a regalar cualquier cosa. ¿Qué? ¿Te gusta?

ROSA: Sí, está muy bien.

SIMÓN: Pues, vamos a pasar al siguiente regalo. ¿Tú te has planteado alguna vez como hacer unos primeros auxilios? Si por ejemplo alguno de tus hijos, Dios no lo quiera, tiene un accidente.

ROSA: Pues no.

SIMÓN: O que te voy a decir yo. A tu marido le da un infarto.

ROSA: Ay, por Dios.

SIMÓN: ¿Tú sabías qué colocándole unas aspirinas debajo de la lengua aguanta mejor hasta que llegue la ambulancia?

ROSA: No.

PABLO: Claro, Rosa, la aspirina ejerce un efecto vaso dilatador que hace que el corazón bombee más rápidamente.

SIMÓN: Pues todas esas cosas, todos esos consejillos de la abuela como los llaman te vienen en esta enciclopedia médica que Harte te va a regalar.

ROSA: ¿También me la regala?

SIMÓN: Sí, sí. Fíjate, diez tomos encuadernados en piel de un tamaño así, bien. Cada tomo te habla de unas determinadas cosas, y de la A a la Z. O sea, que lo encuentras todo enseguida.

ROSA: Por orden alfabético.

SIMÓN: Uhm y todo te lo explica con un lenguaje sencillo, con un lenguaje que podemos entender tú y yo, que no somos médicos. Ahora bien esto no significa que esté escrito para tontos, de hecho uno de cada diez hospitales utiliza este consultor.

ROSA: Sí, sí está muy bien.

SIMÓN: ¿Qué te parece? Ah, bueno y lo que todavía no te he dicho es que este consultor está escrito por Ramón Sánchez Ocaña.

ROSA: Ah ¿sí? Pues mira que me gusta a mí ese hombre.

PABLO: El programa que tenía en la tele era buenísimo ¿verdad?

SIMÓN: Bueno, a ver, dime ¿qué precio le echas? A ver si ahora estás un poco más acertada.

ROSA: Oye, pero yo por aquí no veo nada de Ramón Sánchez Ocaña.

SIMÓN: No, claro, es que estos señores que ves aquí son los redactores, pero están todos a las órdenes de Sánchez Ocaña, a ver, dime ¿cuánto le echas?

ROSA: No sé, ¿Cuánto?

SIMÓN: 130.000 pesetas. Es un buen regalo ¿no?

ROSA: Si es un regalo, es estupendo.

SIMÓN: Es tuyo, Rosa. Y vamos a pasar al regalo más importante y por el que estamos aquí este señor y yo.

ROSA: ¿Y el qué yo tengo que pagar?

SIMÓN: No, mira. Te voy a explicar porque hacemos todo esto y así te quedas más tranquila ¿de acuerdo? Mira, Rosa, nosotros no somos ni Papa Noel ni los Reyes Magos esto lo hacemos por algo.

ROSA: ¿Ves?

SIMÓN: Lo hacemos para dar a conocer los productos que vamos a sacar a la venta. Mira, nosotros antes hacíamos anuncios en la tele, como todo el mundo, pero nos dimos cuenta de que no salía rentable, de que la gente está harta ya de tanto anuncio.

ROSA: Sí.

SIMÓN: Lo que nosotros hacemos ahora es invertir directamente en las casas, es decir, yo te regalo a ti esta enciclopedia, por ejemplo, y si a ti te gusta hablarás bien de ella a tus vecinas, a tus amigas. Esto es como cuando te compras la lavadora porque la tiene tu cuñada y le va muy bien. Ese es el tipo de publicidad que queremos hacer. Claro que esto no se lo regalamos a cualquiera. Ten en cuenta que estamos haciendo una inversión importante de dinero. Exigimos un requisito.

ROSA: Y ahí está el truco.

SIMÓN: Ahí está el truco. El requisito y ahí si que somos inflexibles es que el regalo que te voy a enseñar ahora que es un producto que no ha salido a la venta te sea absolutamente imprescindible.

ROSA: ¿Cuál es el regalo?

SIMÓN: Pues el regalo es este consultor esco... (*ve que lo tiene ya*). No, mira. Normalmente tenemos dos regalos a elegir, pero a ti no te voy a dar a elegir porque uno de ellos es un consultor escolar y tú ya tienes uno ahí.

ROSA: ¿Ese? Pero si ya tiene 8 o 10 años.

SIMÓN: No importa porque veo que no tienes diccionario enciclopédico.

ROSA: Sí, si tengo.

SIMÓN: ¿Dónde está?

ROSA: En el cuarto de los niños.

SIMÓN: ¿Y cuántos tomos tiene?

ROSA: Uno.

SIMÓN: No, mujer, Diccionario Enciclopédico de muchos tomos.

ROSA: Ah, no, no.

SIMÓN: Pues es fundamental sobretodo si tienes niños en edad escolar. Mira este es el Gran Diccionario Enciclopédico Murlan. Parece un diccionario normal ¿verdad?

ROSA: Sí, bueno.

SIMÓN: Pues no lo es. Es el primer diccionario informatizado de España.

ROSA: ¿Informatizado?

SIMÓN: Hecho por ordenador, ¿para qué? Pues para convertir nuestro Gran Diccionario Murlan de 28 tomos en uno de 12 que contiene exactamente la misma información.

ROSA: O sea que han hecho la letra más pequeña.

SIMÓN: No, mujer. Tu sabes que los ordenadores de hoy en día son capaces de hacer cualquier cosa. De hecho para el diseño de este diccionario se han utilizado unos ordenadores especiales cedidos por la NASA.

PABLO: (*Risas y carraspeos*).

SIMÓN: Aquí te viene de todo. 75.000 entradas académicas que son las palabras admitidas por la Real Academia, 90.000 vocablos añadidos que son las palabras que no están admitidas pero que se usan igualmente, como los tacos o los piropos, 100.000 ampliaciones temáticas, sinónimos y antónimos, traducciones al inglés, francés, griego, catalán ruso (*risas*). Perdóname, Rosa, es que el monigote este (*risas*) que me hace mucha gracia. Bueno, por donde iba. Ah, sí, mira, te trae 200 transparencias hechas por infografía como esta, en fin que son estos doce tomos como los que ves aquí encuadernados en piel y con chapados de oro de 24 quilates. Dime, Rosa, ¿te gusta?

ROSA: Me parece muy bonito.

SIMÓN: ¿Sabes lo que va a costar este diccionario cuando salga a la venta?

ROSA: No.

SIMÓN: Va a costar 280.000 pesetas si lo compras al contado.

ROSA: Madre mía, no yo no puedo pagar ese dinero.

SIMÓN: Pero tú no tienes que pagarlo, ya te lo he dicho. Es tu tercer regalo.

ROSA: ¿De verdad, de verdad qué me lo regalan?

SIMÓN: De verdad, Rosa, pero antes quiero que seas muy honesta conmigo. ¿Tú crees que este diccionario va a ser realmente necesario en tu casa?

ROSA: Sí, sí, tengo dos hijos en el colegio, y cuando estudian se pasan todo el tiempo con el diccionario en la mano. Muchas veces, fijate que me han pedido que les compre uno más grande, pero les he dicho que esperasen a que las cosas nos fueran un poco mejor.

SIMÓN: Pues, mira, no has tenido que esperar. Ahora si este señor me da su autorización.

PABLO: Yo creo que sí, pero antes déjame que le haga una preguntita más a Rosa.
ROSA: Dígame.
PABLO: Vamos a ver ¿Tú me prometes que el diccionario es totalmente imprescindible en tu casa?
ROSA: (Asiente con la cabeza).
PABLO: Quiero que te des cuenta de que estamos invirtiendo más de 500.000 pesetas aquí.
ROSA: Sí, sí me hago cargo.
PABLO: ¿Tú me prometes que tus hijos lo van a utilizar, que tu marido lo va a utilizar, y tú también, por qué no?
ROSA: Por supuesto.
PABLO: Muy bien. Adelante entonces Simón. Yo mientras tanto voy a ir rellenando una ficha con sus datos ¿eh?
ROSA: ¿Una ficha?
SIMÓN: Sí, luego comprobamos si son correctos. Muy bien, Rosa, pues la semana que viene el repartidor te traerá tu vaporeta de la marca Zappetti de 95.000 pesetas, tu enciclopedia médica de Ramón Sánchez Ocaña con diez tomos encuadernados en piel de 130.000 pesetas y del Gran Diccionario Enciclopédico Murlan de doce tomos que contiene la información de 28-32, Harte te va a regalar los cuatro primeros tomos.
ROSA: ¿Cómo que los cuatro primeros tomos?
SIMÓN: Si, verás, Harte no.
ROSA: ¿Pero no decías que me la ibas a regalar?
SIMÓN: Sí, sí, pero no podemos.
ROSA: O sea ¿Qué tengo que comprar yo los demás?
SIMÓN: No, déjame que te explique.
ROSA: Eso, explícamelo, porque ya decía yo que por algún lado debía que estar el truco.
SIMÓN: No, no, no hay ningún truco. Harte no te regala los ocho restantes porque no puede, es ilegal.
ROSA: ¿Cómo que es ilegal?
SIMÓN: Es ilegal, Rosa, increíble pero cierto. ¿Tú has oído hablar de la competencia desleal?
ROSA: No.
SIMÓN: Mira, tú imagínate que tienes una carnicería y que te va muy bien, y cojo yo y monto una enfrente de la tuya, y para dar a conocer mis productos, pues invierto un dinero y me pongo a regalar filetes a todo el mundo, ¿qué pasa? pues ¡qué te arruino! Y eso fue lo que pasó. Nos pusimos a regalar enciclopedias alegremente y las empresas de la competencia se juntaron y nos denunciaron. Tres mil millones de multa nos metieron.
ROSA: ¡Madre mía, qué dineral!
SIMÓN: Todavía nos estamos recuperando. En fin, por eso, no podemos regalarte el diccionario entero. La ley establece que de un producto que no está a la venta solo se pueda regalar una tercera parte. Es lo que pasa, por ejemplo, con las muestras de champú en los supermercados, a la empresa le interesaría regalarte el champú entero porque te acostumbrarías a él, pero no puede ¿Lo vas entendiendo, no?
ROSA: Sí, sí, pero el resto lo tengo que pagar yo.
SIMÓN: No, no, no está a la venta.
ROSA: Pero ¿entonces?
SIMÓN: Entonces, para compensarte por los ocho restantes te regalamos la vaporeta y el consultor médico que sí están a la venta, y que superan con creces el precio de los ocho tomos.

ROSA: Pero ¿no sé? ¿sí?

SIMÓN: Por otro lado, lo que a nosotros nos interesa es que tú tengas el diccionario entero, y la ley nos impide regalártelo, pero no dejártelo a precio de costo.

ROSA: ¿Y cuánto es el precio de costo?

SIMÓN: Eso es lo mejor que el precio de costo es de 167.500 solamente que además nos puedes pagar cuándo quieras, cómo quieras, en los plazos que quieras y sin ningún interés.

ROSA: Lo sabía, que al final iba a tener que pagar algo.

SIMÓN: ¿Cómo que tienes que pagar?

ROSA: No dice ¿qué cuesta 160?

SIMÓN: No, cuidao. A ver si nos vas a echar en cara que te estamos vendiendo el diccionario.

ROSA: Si yo lo pago es que me lo estás vendiendo.

SIMÓN: No, a ver, yo te estoy diciendo que te regalamos los cuatro primeros tomos, y luego ya si quieres para colmo te damos la oportunidad de que consigas los ocho restantes a precio de costo.

ROSA: Pero los tengo que pagar.

SIMÓN: Los tienes que pagar si los quieres.

ROSA: O sea que si no los quiero no los compro.

SIMÓN: Dale, que no, que aunque los pagues no los estás comprando, que este diccionario cuando salga a la venta va a costar 280.000 pesetas, sin regalos.

ROSA: Pero entonces... yo puedo pedir que me manden los cuatro tomos, la vaporeta, lo de la medicina y ya está,

SIMÓN: Que sí, mujer, que te ha tocado en un sorteo, por Dios.

ROSA: Ah, pues muy bien.

SIMÓN: Pero me has engañao.

ROSA: ¿Cómo que te he engañao?

SIMÓN: Claro, me has engañao.

ROSA: ¿Por qué?

SIMÓN: Hombre, porque tu me has dicho que el diccionario te hace falta y tú lo que quieres son los regalos.

ROSA: No, yo lo que quiero es no pagar nada.

SIMÓN: Ya estamos. Tú ese dinero lo pagas como te dé la gana, que me quieres pagar mil pesetas al mes, pues me pagas mil pesetas al mes.

ROSA: Ya, pero yo no puedo pagar ese dinero.

SIMÓN: Rosa, tú y yo sabemos que el dinero no cuenta cuando se trata de la educación de los niños.

ROSA: Ya, pero...

SIMÓN: Ahora que si me dices que no te interesa el diccionario... nosotros recogemos y aquí no ha pasado nada. A mí me da igual dejártelo a ti que dejárselo a la vecina de enfrente... pero yo sé que a ti si te interesa. Sino no habríamos estado tanto tiempo contigo.

ROSA: ¿Cuánto dices que cuesta?

SIMÓN: Olvídate de eso. Tú lo pagas como quieras.

ROSA: Ya, ya ¿pero cuánto es?

SIMÓN: Son ciento sesenta y siete quinientas, lo pagues como lo pagues. La gente lo suele pagar en un año porque no es mucha cantidad, y porque al ahorrarnos nosotros un dineral en intereses invertimos en un regalo más para ti... mira, este mueble estantería elaborado a mano en madera de haya de ciento diez por setenta y valorado en sesenta mil pesetas... ¿a qué es bonito?

ROSA: Y en un año ¿a cuánto sale?

SIMÓN: Trece mil novecientas mes que no es dinero ni es nada.
ROSA: Uyyy ¡Madre mía! No, no, no, no...
SIMÓN: Pero ya te digo tú ese dinero lo pagas como te dé la gana.
ROSA: Uyy Dios mío en el lío que me estoy metiendo. No.
PABLO: ¿En qué cuenta quieres que te lo domiciliemos, Rosa?
ROSA: ¿Cómo?
PABLO: ¿Supongo que querrás abonarlo a través del banco? Es más cómodo.
SIMÓN: Tráenos tu cartilla, Rosa.
ROSA: Mi marido me mata.
SIMÓN: Pero ¡qué dices, por favor!
ROSA: Es que yo no puedo meterme en esto sin consultar antes con él.
SIMÓN: ¿Consultar? ¿Qué es lo que tienes que consultar?
ROSA: Pues esto.
SIMÓN: Esto ¿qué es esto?
ROSA: Que va a ser Simón lo de la enciclopedia.
SIMÓN: Aquí no hay nada que consultar. Lo quieres o no lo quieres. Una oportunidad así...
PABLO: Tenemos que irnos, Simón.
SIMÓN: Sí, vamos. Rosa, aquí pone contrato de venta, pero es mentira ¿eh? Lo que pasa es que todavía no tenemos contratos para esto, pero vamos aquí lo que te comprometes no es a pagar, que eso da igual, lo que te comprometes es a usar el diccionario lo que te sea posible. ¿Te lo pongo entonces a un año?
ROSA: No, no me lo pongas.
SIMÓN: Te lo pongo entonces a dieciocho meses, que son nueve mil trescientas al mes, que ya me dirás que molestia te puede suponer eso.
ROSA: No, déjalo, no me lo pongas. Llévate los regalos y todo.
SIMÓN: ¿Qué me dices, Rosa?
PABLO: Vámonos, Simón. No podemos seguir perdiendo el tiempo.
SIMÓN: Espera un segundo Pablo. Yo sé que a Rosa le interesa, no sé, pero debe tener un marido un poco ogro ooo...
ROSA: Ogro no, pero es que estas cosas hay que consultarlas.
PABLO: Pero vamos a ver, Rosa ¿Tu marido te pega o algo?
ROSA: No, pos Dios.
PABLO: Entonces ¿qué problema hay?
ROSA: Pues por él ninguno pero es que...
SIMÓN: Si tu marido te dice algo le dices que me llame a mí, que yo hablo con él personalmente (le da una tarjeta de visita a Rosa).
PABLO: Mira, Rosa, me voy a ir y te vas a quedar sin lote. Me voy a ir porque yo necesito gente interesada, gente que sepa aprovechar una oportunidad como esta fundamental para la educación de los hijos. No te lo puedo dejar aquí sino me muestras un poquito de interés, porque estamos perdiendo dinero y tiempo y a mí me da igual, pero ahí fuera hay un montón de gente esperando una oportunidad como esta.
SIMÓN: Espera, Pablo. Rosa, cójalo que luego te vas a arrepentir. Anda échanos un autógrafo aquí (*le da un bolígrafo a Rosa para que firme*). Venga firma y luego por favor úsame el diccionario que cómo venga un inspector y encuentre las páginas pegadas de no usarlo me meto en un lío tremendo.
PABLO: Me parece a mí que no (*cierra el maletín y hace amago de irse*).
SIMÓN: Déjame, Pablo. Yo me responsabilizo. Rosa, si es por el bien de tus hijos.
ROSA: (*duda*).
SIMÓN: Firma, Rosa. Firma.
ROSA: (*Firma*).

6. FICHA TÉCNICA



TÍTULO: ALLANAMIENTO DE MORADA

PAÍS: ESPAÑA (1998)

GÉNERO: DRAMA

DURACIÓN: 16'51

GUIÓN Y DIRECCIÓN: MATEO GIL

PRODUCTORES EJECUTIVOS:

CÉSAR MARTÍNEZ/BRUNO ESTRADA

DIRECTOR DE PRODUCCIÓN:

JEFA DE PRODUCCIÓN: PILAR PÉREZ

FOTOGRAFÍA: ÁNGEL YEBRA

MONTAJE: LUIS VILLAR

AYTE DE DIRECCIÓN: MARTA DE MIGUEL

DECORACIÓN: LAURA LÓPEZ

MÚSICA: ALEJANDRO AMENÁBAR

INTÉRPRETES:

EDUARDO NORIEGA (SIMÓN ROMERO)

PEPÓN NIETO (PABLO GÓMEZ)

PETRA MARTÍNEZ (ROSA MARTÍN)

7. APÉNDICE GRAMATICAL

A. MOSTRAR ESCEPTICISMO

YA

Me han comentado que Simón va a tener un sueldo mejor.
Ya. A mí también me lo dijeron.

SI TÚ LO DICES

Carlota está más simpática ahora. Si tú lo dices.

BUENO, SEGÚN SE MIRE

Todo este problema es por tu culpa. Bueno, según se mire. Tú tampoco has colaborado mucho para mejorar la situación.

(YO) NO LO VEO (TAN) CLARO

Las medidas que han tomado van a ser excelentes para todos.
Bueno, yo no lo veo tan claro.

ESO ES BASTANTE DUDOSO

(YO) LO DUDO, (LA VERDAD)

B. PRESENTAR UN CONTRAARGUMENTO

BUENO / YA, PERO ...

Intenta hacer el ejercicio es fácil. Ya, pero no sé si sabré hacerlo.

DE ACUERDO, PERO ...

De acuerdo, pero deberíamos pensar los pros y los contras antes de tomar una decisión equivocada.

PUEDE QUE SÍ / NO, PERO ...

Deberías intentar hacer otra cosa. Puede que sí, pero aún no he decidido lo que voy a hacer.

PUEDE QUE TENGAS RAZÓN, PERO ...

Deberías dejar de beber tanta Coca Cola. Puede que tengas razón, pero tengo tanta sed últimamente.

NO DUDO (DE) QUE... , PERO / NO OBSTANTE

No dudo de los buenos resultados, pero ni experiencia me dice que no van a durar mucho tiempo.

SÍ, PERO NO / TAMPOCO SE PUEDE / DEBE OLVIDAR QUE ...

Ha tenido un comportamiento horrible en clase. Sí, pero no debes olvidar que ha venido con fiebre.

SÍ, PERO AL MISMO TIEMPO ...

Sí, tenemos que hacer algo, pero al mismo tiempo debemos proponer una solución mejor.

C. ACONSEJAR

SI YO FUERA TÚ ...

Si yo fuera tú, dejaría de pensar en ella.

LO MEJOR SERÍA QUE + SUBJUNTIVO

Lo mejor sería que tomaras los antibióticos pronto.

TE ACONSEJARÍA / RECOMENDARÍA

Te aconsejaría que te olvidaras de ese tipo de personas.

SERÍA MEJOR / NECESARIO / IMPORTANTE ...

Sería mejor que pensaras en las próximas vacaciones.
Sería necesario que nos viéramos un día de esta semana.

¿Y SI + IMPERFECTO DE SUBJUNTIVO?

¿Y si volvieras a ser la misma persona de antes?

VA MUY BIEN ...

Para tu problema de alergia estos medicamentos van muy bien.
Va muy bien poner un poco de limón en el vaso de Coca Cola.

D. INTERRUMPIR

... ANTES DE QUE SE ME OLVIDE ...

... SÍ, YA ..., CLARO ..., PERO ...

... ESPERA ..., UN MOMENTO...

(OYE) ... QUE...

PERDONA QUE TE INTERRUMPA, PERO ...

OYE, UN MOMENTO, ¿PUEDO DECIR ALGO/ UNA COSA?

E. EXPRESAR ALEGRÍA Y SATISFACCIÓN

¡QUÉ BIEN QUE + SUBJUNTIVO!
¡Qué bien que haya empezado ya el verano!

¡QUÉ ALEGRÍA / FELICIDAD!

¡QUÉ CONTENTO ESTOY!

¡CUÁNTO / CÓMO ME ALEGRO!

SOY / ESTOY (MUY) FELIZ

ESTOY ANIMADO / ILUSIONADO ...
Está muy ilusionada con su nuevo trabajo.

ESTOY CONTENTO / ENCANTADO DE QUE + SUBJUNTIVO
Están encantados de que os hayáis cambiado de ciudad.

ME SIENTO MUY FELIZ / CONTENTO /SATISFECHO + DE ...
Nos sentimos muy felices de que hayas decidido estudiar derecho.

ME ALEGRO DE QUE + SUBJUNTIVO
Se alegró mucho de volver a verte.

ME PONE MUY CONTENTO / DE BUEN HUMOR ...
Me pone muy contenta preparar un pastel de chocolate para tu cumpleaños.

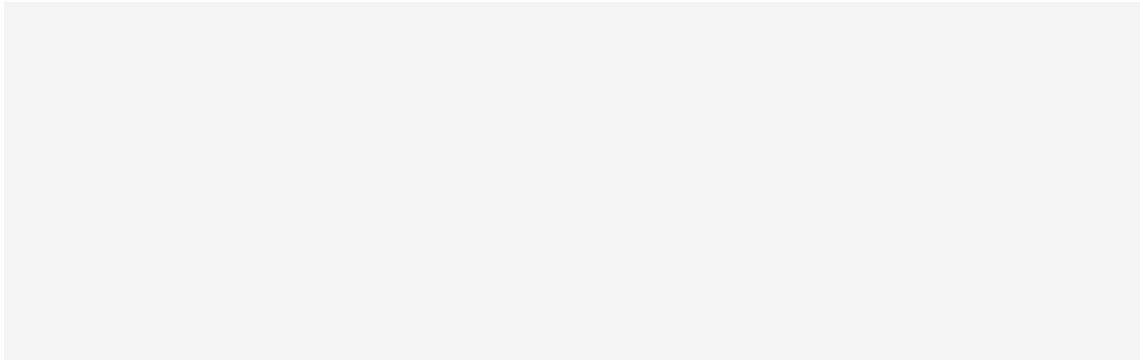
ME HACE ILUSIÓN
Me hizo mucha ilusión saber que te habías acordado de mí.

ES ESTUPENDO / FANTÁSTICO QUE + SUBJUNTIVO
Es estupendo que te haya gustado el regalo que te he comprado.

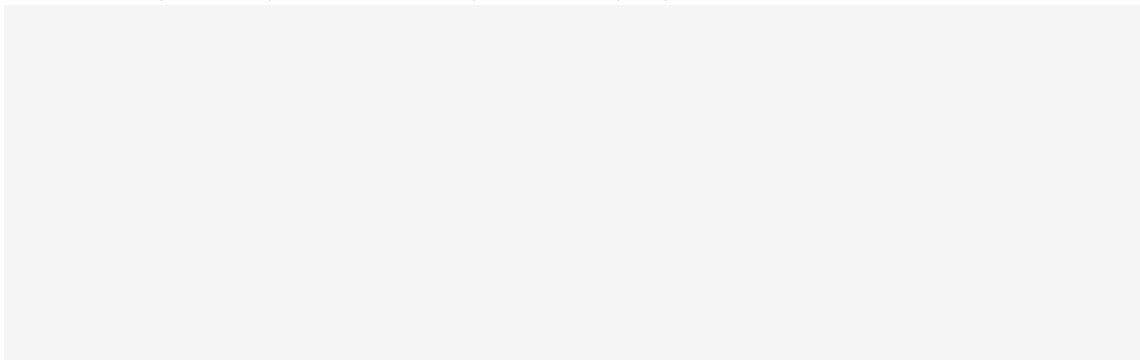
8. ALLANAMIENTO DE MORADA

SIMÓN ROMERO

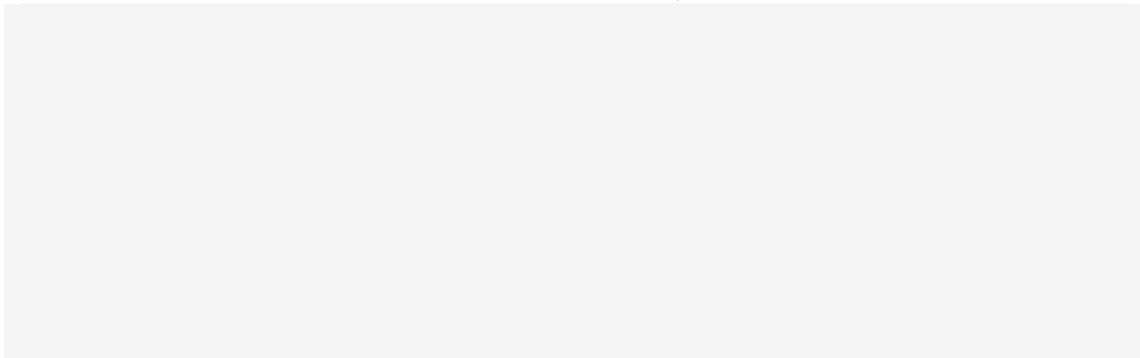
A. UN BUEN O UN MAL VENDEDOR



B. ESTRATEGIAS DE VENTA EMPLEADAS



C. ARGUMENTOS UTILIZADOS (Mentiras, información incompleta. . .)



9. EL BUEN VENDEDOR

A. GOMAESPUMA

Aspectos positivos 😊	Aspectos negativos 😞
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

B. MARTES Y TRECE

Aspectos positivos 😊	Aspectos negativos 😞
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

C. FAEMINO Y CANSADO

Aspectos positivos 😊	Aspectos negativos 😞
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

D. CRIMEN FERPECTO

Aspectos positivos 😊	Aspectos negativos 😞
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-