**Français 12 – L’argument de vente**

Expérimenté·e·s et sages, vous vous êtes rendu(e)s à la fin de votre scolarité. Votre perspective en tant que finissant·e·s est unique et elle vous permet d’analyser les forces et faiblesses du système dans lequel on se trouve. Est-ce que vous êtes satisfait·e·s de votre expérience scolaire après 13 ans ? C’est à vous de nous dire ce qui a manqué de cette expérience-là, ou ce qu’on aurait pu faire différemment.

Votre tâche :

* Avec un·e partenaire, vous vendrez un changement à Riverside en 3 à 4 minutes. Vous devrez justifier pourquoi ce changement aiderait les élèves.

Les critères :

* 6 à 8 diapos de ~45 secondes à PowerPoint
* Une présentation en direct (pas d’enregistrement)
* Les deux partenaires doivent participer à la présentation orale
* La présentation devrait vendre une nouvelle idée

L’évaluation :

* La qualité du français
* La qualité des idées (développées)
* La clarté / fluidité de votre français oral
* La qualité de la présentation

**À remettre / présenter : le jeudi 15 décembre 2022**

Le changement devrait être :

* bénéfique à une grande population de l’école
* réaliste

Le changement pourrait être :

* un nouveau cours
* une modification à l’horaire
* une nouvelle politique / philosophie
* l’ajout de nouveaux soutiens
* limité à quelque chose de spécifique mais accessible à plusieurs (ex : la rénovation de la bibliothèque qui a eu lieu)