

BBC LEARNING ENGLISH

One-minute English

Conversation card



Individuals

1. In pairs, choose a role – one person should be a customer and one should be a salesperson.
જોડીમાં, ભૂમિકા પસંદ કરો - એક વ્યક્તિ ગ્રાહક હોવો જોઈએ અને કોઈ સેલ્સપર્સન હોવું જોઈએ.
2. The salesperson should choose an item that they have with them and attempt to 'sell' it to their partner. They should use 'very' to make the descriptions stronger.
સેલ્સમેન એક વસ્તુ પસંદ કરે અને ગ્રાહક બનેલ તેના મિત્રને વેચવાનો પ્રયાસ કરે.
પોતાની વાતને સારી રીતે જણાવવા માટે સેલ્સમેન 'very' શબ્દનો ઉપયોગ કરે.

- *This mobile phone is very good value.*
3. The customer should come up with reasons that the product should be cheaper. They should use 'too' to describe these reasons.
વસ્તુ સસ્તી હોવી જોઈએ તેવું કહી ગ્રાહકે સેલ્સમેનને તે અંગેના કારણો આપવું.
પોતાની વાતને સારી રીતે મૂકવા માટે 'too' શબ્દનો ઉપયોગ કરો.

- *It's too old.*
4. Swap roles and repeat with a different object.
બંને પોતાની ભૂમિકા બદલે અને બીજી વસ્તુ સાથે ફરીથી અભ્યાસ કરે.

Group activity

As a group choose an item that one member of the group has with them. Split the group in half, one group should be salespeople and one group should be customers. The salesperson group should work together to come up with reasons to buy the product, using 'very'. The customer group should work together to come up with reasons for the product to be cheaper. Once groups have had time to decide on a number of positive and negative characteristics, members should pair with someone from the other group and follow stages 2 and 3 of the activity above.

સામૂહિક પ્રવૃત્તિ

સમૂહમાંથી કોઈ એક વ્યક્તિની વસ્તુ પસંદ કરો. ગ્રુપને અડધા ભાગમાં વહેંચી દો. એક જૂથ સેલ્સમેન બને અને બીજું જૂથ ગ્રાહક બને. 'Very' નો ઉપયોગ કરીને સેલ્સના જૂથને ઉત્પાદન ખરીદવાનાં કારણો બીજા જૂથને

આપવા જોઈએ. ગ્રાહકોના જૂથે વસ્તુ સસ્તી કરવા માટેના કારણો આપવા જોઈએ. બન્ને જૂથ હકારાત્મક અને નકારાત્મક લાક્ષણિકતાઓ નક્કી કરી નાંખ્યા બાદ સભ્યો બીજા જૂથમાંથી કોઈની સાથે જોડાય અને ઉપરના જણાવેલ પ્રવૃત્તિના 2 અને 3 તબક્કાઓનું પાલન કરે.