



Individuals

1. In pairs, choose a role – one person should be a customer and one should be a salesperson.
మీ స్నేహితునితో పాటు ఈ చిన్న ఆట - ఒకరు అమ్మేవారు, ఒకరు కొనేవారు.
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.
అమ్మేవారు ఏదైనా ఒక వస్తువును 'very' అని వాడి ఎందుకు కొనాలో కారణాలు చెబుతూ కస్టమర్ కు అమ్మాలి.
– *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.
కస్టమర్ మాత్రం 'too' అనే పదాన్ని వాడుతూ ఆ వస్తువు ఖరీదు ఎక్కువగా ఉందని, ఇంతకన్నా తక్కువ ధరకి ఇవ్వాలని బేరమాడాలి.
- *It's too old.*
4. Swap roles and repeat with a different object.
మీరు, మీ నేస్తం, పాత్రలను అటు ఇటు మార్చుకుని మళ్ళీ ఇదే అభ్యాసం చెయ్యండి.

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.

Group activity

మీ స్నేహితులంతా రెండు గ్రూపులుగా విడిపోయి, ఒక గ్రూపు అమ్మేవారిగానూ, రెండో గ్రూపు కొనేవారిగానూ మారిపోయి ఈ అభ్యాసం చెయ్యండి. అమ్మేవారంతా తమ దగ్గర ఉన్న వస్తువును ఎందుకు కొనాలో చెప్పడానికి 'very' వాడుతూ వీలైనన్ని కారణాలు రాసి పెట్టుకోవాలి. కొనేవారు ధర తగ్గించమని అడగడానికి 'too' వాడుతూ వీలైనన్ని కారణాలు రాసి పెట్టుకోవాలి. తరువాత ఈ గ్రూపులోంచి ఒకరు, ఆ గ్రూపులోంచి ఒకరు జంటలుగా విడిపోయి పైన 4 స్టెప్పుల్లో చెప్పిన అభ్యాసం చెయ్యాలి.