**BUSCAR Y VENDER**

**Proyecto de las lecciones 4 y 5**

**Parte 1 – Buscar**

Para esta parte, tienes **unas opciones** para el contexto que puedes usar:

1. Imagina que vas a mudarte a otra ciudad (probablemente en otro país), pero no puedes decidir a cuál ciudad quieres vivir. Escríbele un correo electrónico a un agente inmobiliario (*realtor*)en que estás pidiendo información sobre la ciudad en que trabaja. Necesitas decirle un poco de información básica sobre ti (gustos, trabajo, intereses, estado civil, etc.) y qué buscas en una ciudad.
2. Imagina que estás buscando una casa para comprar en una región específica – pero no puedes decidir entre una casa en el campo o una en la ciudad. Escríbele un correo electrónico a un agente inmobiliario en que estás pidiendo consejos, información, etc. para ayudarte decidir. Necesitas decirle un poco de información básica sobre ti (gustos, trabajo, intereses, estado civil, etc.) para que sepa lo que es importante para ti en la vida y en la mudanza.
3. Imagina que estás decidiendo entre unas universidades que te han aceptado. Escríbele un correo electrónico a un reclutador universitario (*university recruiter*) de una de estas universidades pidiendo información sobre la universidad y, especialmente, la ciudad en que está. Necesitas decirle un poco de información básica sobre ti (gustos, trabajo, intereses, etc.) y qué buscas en tu experiencia universitaria.

**Requisitos para el correo electrónico (la parte escrita):**

* Usar por lo menos 10 palabras de vocabulario de las lecciones 4 y 5 (10 total – no de cada lección)
* 3 usos apropiados del subjuntivo en cláusulas sustantivas (emociones/dudas/posibilidades)
* 3 usos apropiados del subjuntivo en cláusulas adjetivas (¿existe o no existe?)
* Complejidad gramatical (usos de otros tiempos verbales y estructuras gramaticales)
* Información relevante sobre ti
* Información relevante sobre lo que estás buscando

**Parte 2 – Vender**

Para esta parte, necesitas responder al correo electrónico. Vas a imaginar en esta parte que tú eres el agente/reclutador y le estás hablando a tu cliente potencial por una videoconferencia. Necesitas responder a todas las preguntas del correo electrónico y dar tus recomendaciones, etc. basado en la información que recibiste de esta persona.  El objetivo para este parte es vender (tu ciudad, una casa o tu universidad). Al final, quieres conseguir convencerle que haga lo que tú recomiendas.

**Requisitos para la videoconferencia (la parte oral):**

* Un video de ti hablando como si fuera una videoconferencia con tu “cliente” respectivo
* Un video donde tú sales hablando por un **mínimo** de 45 segundos
* Dar una presentación interesante, emocionante, creativa y persuasiva
* Vender el lugar, la casa, o la universidad – quieres convencerle que tu recomendación es la mejor opción
* Usar una variación de conceptos gramaticales
* Incluir vocabulario apropiado de las dos lecciones
* Presentar la información de una manera lógica y clara

**Rúbrica de Parte 1: Escribir un correo electrónico**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Categorías***  | ***Comentarios***  | ***Puntos***  |
| **Subjuntivo**Incluye 3 usos de cláusulas sustantivas con el subjuntivo utilizando verbos de WEIRDO **diferentes** en la cláusula mayor. También hay 3 usos diferentes de cláusulas adjetivas con el subjuntivo. Todos los usos son apropiados en el contexto. | Sustantivas - - -   | Adjetivas - - -   | \_\_\_/12 |
| **Gramática general**Usa gramática precisa con estructuras complejas (verbos como gustar, pronombres, complementos, variación de tiempos verbales, etc.). |   | \_\_\_/5 |
| **Vocabulario**Usa un mínimo de 10 palabras de vocabulario de las lecciones 4 y 5.  Necesita incluir algo de las dos lecciones - no puede ser solamente vocabulario de una de las dos lecciones.  | 1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | 6. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_8.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_9.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_10.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_/5 |
| **Contenido y Formato**Usa el estilo de un correo electrónico. Está dirigido a un agente o reclutador. Tiene información relevante sobre la persona que escribe el correo y lo que está buscando esta persona. La información del correo es organizada, fácil de seguir y lógica. |   | \_\_\_/3 |
| **Comentario Adicional:** | Total:\_\_\_/25 |

**Rúbrica de Parte 2: Videoconferencia con tu cliente**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Categorías***  | ***Comentarios***  | ***Puntos***  |
| **Precisión gramatical**Usa gramática precisa. Se entiende el anuncio perfectamente. No hay o hay muy pocos errores gramaticales. |   | \_\_\_\_/5 |
| **Complejidad gramatical**Hay buen uso de una variación de tiempos verbales.  También hay estructuras avanzadas bien utilizadas (verbos como gustar, pronombres de complementos, etc.). |   | \_\_\_\_/7 |
| **Complejidad lexical**Hay buena variación de vocabulario.  Se usa varias maneras de expresarse. Usa términos naturales/fluidos del español (no Spanglish). |   | \_\_\_\_/5 |
| **Presentación**Habla claramente y con fluidez. Presenta lo más naturalmente posible sin usar papeles ni apuntes para leer. Se esfuerza a pronunciar todo bien. La presentación es interesante, persuasiva y creativa. Intenta vender el lugar/la casa/la universidad que le recomienda. |   | \_\_\_\_/6 |
| **Formato**La videoconferencia dura un **mínimo** 45 segundos en que sales tú hablando. Se puede oír y ver todo lo que ocurre en la videoconferencia. |   | \_\_\_\_/2 |
| **Comentario Adicional:** | Total:\_\_\_\_/25 |