

## 107 學年度新民高中「七個習慣」融入課程教學 活化教案設計

活動名稱	The Sale of Great 『英』ventions		
設計理念	<p>此教學為龍騰高職英文第二冊第六課 Inventions with a Life of Their Own 的課文延伸活動，融入『七個習慣』，並以『分組合作學習』的方式發明符合需求的產品並進行發明物的銷售。</p> <p>此活動中，學生將初步認知現在的產品市場競爭，所以團隊要設計出『符合消費者需求的產品』以及『產品的行銷和銷售』相當重要。</p> <p>而此活動每一組別需進行『團隊合作』，先針對老師分配的人物，再依照該人物的需求去發想出『符合需求』的產品(不需實際做出實品，只需想出產品名稱和功用)，並用『英文』和『圖畫』設計出產品海報(須包含產品特色)，而後『主以英文口說』(利用簡單英文句型模板講出<u>十句完整的英文句</u>，模板中使用到第六課中的<u>2個單字、1個片語和2個文法句型</u>)，『輔以中文口說』的方式進行『分組巡迴銷售』來簡單『模擬行銷推廣和販售產品』，同時使用到英文，也促使學生努力在產品銷售的藍海中脫穎而出，而非在削價紅海中廝殺而苦銷售不出商品。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.主動積極：主動與組員互相討論並積極投入活動。</li> <li>2.以終為始：突破語言限制，主以英文並輔以中文銷售出產品為目標去做準備。</li> <li>3.要事第一：在時間的限制下，懂得把當前重要的任務擺第一，而非聊天打鬧嬉戲。</li> <li>4.雙贏思維：與組內成員合作以達成共存共榮的雙贏目標。</li> <li>5.知彼解己：分組合作學習時，組內成員間須同理溝通，而後到各組聆聽發表時，也須認真聆聽後再給予適當回饋。</li> <li>6.統合綜效：互相接納組員間的意見，若有想法分歧時也能有效溝通。</li> <li>7.不斷更新：正視自己以及團隊的優勢與劣勢，發展優勢，修正劣勢。</li> </ol>		
教學科目	英文科	設計者	張毓芸/協助設計：鄭宇婷
教學對象	高職觀一甲 50 名學生	教學時間	三節課(150 分鐘)
教材來源	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.龍騰高職英文第二冊第六課 Inventions with a Life of Their Own</li> <li>2.網路資源。</li> <li>3.自編教材。</li> </ol>		
具體目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.藉由團隊合作設計出符合需求的產品(不需做出實品)。</li> <li>2.藉由組內分工完成產品介紹海報。</li> <li>3.學生能使用已學過的英文單字來介紹並簡單推銷產品。</li> <li>4.學生能使用已學過的英文片語來介紹並簡單推銷產品。</li> <li>5.學生能使用已學過的英文文法句型來介紹並簡單推銷產品。</li> </ol>		
前置作業	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.製作『學習單』、『組內分工表』、『分組巡迴表』和『個人回饋單』</li> <li>2.準備七張空白海報。</li> <li>3.請各組別準備七份彩色筆盒或色鉛筆。</li> <li>4.準備籌碼一盒。</li> <li>5.準備英文歌曲於活動時播放。</li> <li>6.準備活動控制時間用的碼表。</li> </ol>		



	<p>8. Finally, we <b>developed</b> _____(N)_____, and now our company is having a big sale.</p> <p>9. It is ___(adj.)___ for ___(sb.)___ to _____(VR...)_____.</p> <p>10. Therefore, _____(N)_____ is highly recommended. (極力推薦)</p> <p>(四) 各組發想英文推銷語並填入學習單。 (各組可拿一支手機查詢單字)</p> <p>(五) 收回各組完成的學習單。</p> <p><b>第二節課:設計產品海報</b></p> <p><b>前置作業</b></p> <p>(一)各組就座。 (二)確認每組都有攜帶彩色筆或色鉛筆。</p> <p><b>任務二</b>設計產品海報</p> <p>(一) 老師發下修改完的學習單並檢討內容。 (二) 老師說明海報內容應包含產品圖案、名稱和特色。 (三) 老師發下各組海報。 (四) 各組根據學習單填寫內容，開始設計產品海報。</p> <p><b>第三節課：分組巡迴模擬簡單產品介紹與銷售</b></p> <p><b>前置作業</b></p> <p>(一)請學生依照組別就座。 (二)各組分發『籌碼』和『分組巡迴表』(詳附件三)。 (三)老師講解今日任務規則。 1.依照分組巡迴表上的分配，跑站聆聽推銷。 2.每組拿到 15 個籌碼。 3.聽完每組推銷後至少給 1 個籌碼，最多給 3 個籌碼。</p> <p><b>任務三</b></p> <p>(一)各組負責的推銷員和消費者開始分組巡迴模擬簡單產品介紹、銷售與買賣。</p>	<p>10 分鐘 2 分鐘 2 分鐘 5 分鐘 5 分鐘 2 分鐘 36 分鐘 10 分鐘 30 分鐘</p>	<p>主動積極 要事第一 知彼解己 雙贏思維</p> <p>主動積極 要事第一 知彼解己 雙贏思維</p> <p>主動積極 要事第一 知彼解己</p>
--	---	---	---

檢討階段	<ol style="list-style-type: none"><li>1.老師講評。</li><li>2.各組籌碼結算與頒獎。</li><li>3.確定各組海報完成並收回海報。</li><li>4.收回各組的籌碼。</li><li>5.填寫個人回饋單(詳附件四)。</li></ol>	10 分鐘	知彼解己 不斷更新
------	---	-------	--------------

附件一

## The Sale of Great “英”ventions -Work Distribution Chart

[組內工作分配表]

Group Number: \_\_\_\_\_

Group Leader: \_\_\_\_\_

Work Distribution	Number	Name
資料收集(手機持有人) 給予建議 繪製海報: _____ 負責產品中英口頭銷售		
給予建議 填寫學習單 繪製海報: _____ 負責產品中英口頭銷售		
給予建議 繪製海報: _____ 負責產品中英口頭銷售		
給予建議 繪製海報: _____ 負責產品中英口頭銷售		
給予建議 繪製海報: _____ 聆聽分組巡迴銷售		
給予建議 繪製海報: _____ 聆聽分組巡迴銷售		
給予建議 繪製海報: _____ 聆聽分組巡迴銷售		
給予建議 回收學習單及海報 聆聽分組巡迴銷售		

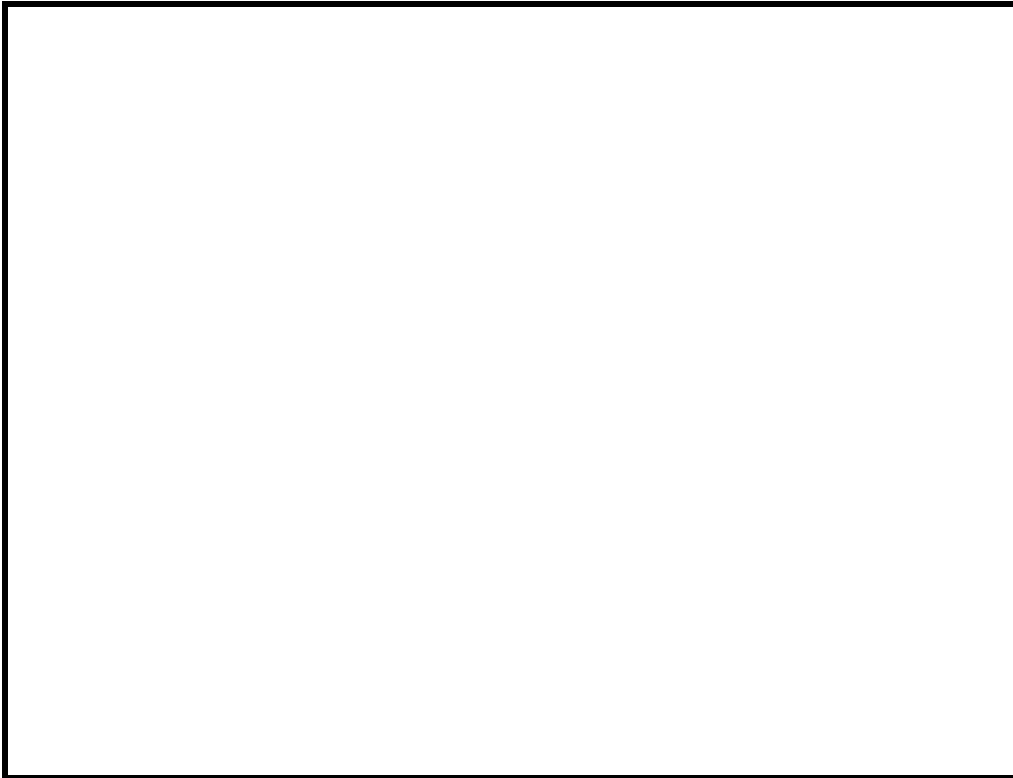
## The Sale of Great “英”ventions-Worksheet

Please work with your group members to finish the following tasks based on the teacher's instructions.

### Task 1

● Please discuss with your group members. Choose one of the requests, think of your invention, and design an invention draft.

#### 1. Invention Draft



● Now please turn your “invention” into your “product”, then think of your product name and three product features.

#### 1. Product Name

\_\_\_\_\_

#### 2. Product Features

① \_\_\_\_\_

② \_\_\_\_\_

③ \_\_\_\_\_

## Task 2

● Write down your promoting notes based on the English promoting template. You can use your phone to look up words. Only one phone can be used in each group.

### English Promoting Template (模板)

11. Today we would like to promote(推銷) \_\_\_\_ (N)\_\_\_\_\_.
12. It has three features. \_(N/Adj)\_, \_(N/Adj)\_ and \_(N/Adj)\_.
13. It is really \_\_\_(adj.)\_\_\_ and **practical** because \_\_\_(主詞+動詞+補語)\_\_\_.
14. You can **either** \_(相同詞性/句構)\_ **or** \_(相同詞性/句構)\_.
15. **In addition to** \_\_\_(N/Ving)\_\_\_, \_\_\_(主詞+動詞+補語)\_\_\_.
16. You can even **keep/leave/find** \_\_\_(受詞+adj./Ving/P.P.)\_\_\_.
17. We have put great efforts into \_\_\_\_ (N.)/(Ving)\_\_\_\_\_.
18. Finally, we **developed** \_\_\_\_\_(N)\_\_\_\_\_, and now our company is having a big sale.
19. It is \_\_\_(adj.)\_\_\_ for \_\_\_(sb.)\_\_\_ to \_\_\_\_\_(VR...)\_\_\_\_\_.
20. Therefore, \_\_\_\_\_(N)\_\_\_\_\_ is highly recommended. (極力推薦)

### Our Promoting Notes

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

## Task 3

● Please design your product poster.

Some points you should notice.....

色彩鮮明/圖片為主，文字為輔/重點表達，避免過多細節.....

Of course you can search for free online poster templates (免費線上海報模板) for a reference. ☺

## The Sale of Great “英”ventions

### [分組巡迴表]

	A 銷售員 定點銷售	B 銷售員 定點銷售	C 銷售員 定點銷售	D 銷售員 定點銷售	E 銷售員 定點銷售	F 銷售員 定點銷售	G 銷售員 定點銷售
11:20   11:25	G 消費者 分組巡迴	A 消費者 分組巡迴	B 消費者 分組巡迴	C 消費者 分組巡迴	D 消費者 分組巡迴	E 消費者 分組巡迴	F 消費者 分組巡迴
11:25   11:30	F 消費者 分組巡迴	G 消費者 分組巡迴	A 消費者 分組巡迴	B 消費者 分組巡迴	C 消費者 分組巡迴	D 消費者 分組巡迴	E 消費者 分組巡迴
11:30   11:35	E 消費者 分組巡迴	F 消費者 分組巡迴	G 消費者 分組巡迴	A 消費者 分組巡迴	B 消費者 分組巡迴	C 消費者 分組巡迴	D 消費者 分組巡迴
11:35   11:40	D 消費者 分組巡迴	E 消費者 分組巡迴	F 消費者 分組巡迴	G 消費者 分組巡迴	A 消費者 分組巡迴	B 消費者 分組巡迴	C 消費者 分組巡迴
11:40   11:45	C 消費者 分組巡迴	D 消費者 分組巡迴	E 消費者 分組巡迴	F 消費者 分組巡迴	G 消費者 分組巡迴	A 消費者 分組巡迴	B 消費者 分組巡迴
11:45   11:50	B 消費者 分組巡迴	C 消費者 分組巡迴	D 消費者 分組巡迴	E 消費者 分組巡迴	F 消費者 分組巡迴	G 消費者 分組巡迴	A 消費者 分組巡迴



## The Sale of Great “英”ventions-Individual Feedback Sheet

### [個人回饋表]

Q1: 此次活動任務中，擔任的角色內容為何？是否有主動積極地參與討論？

A1:

Q2: 老師提供的英文推銷模板是否有助於應用『已學過的英文單字、片語和文法』於口語表達中？為什麼？(請簡述)

A2:

Q3: 此次活動任務中，你/妳運用哪些『七個習慣』，請列出來並舉出相對性的例子？

A3:

Q4: 此次活動任務中，你/妳學到了什麼？而組內分工是否有助於作品的產出？

A4:

Q5: 想對所有組員分享的內心話？

A5:

Q6: 想對老師說的內心話？

A6:

Q7: 針對此次活動任務表現，請填寫你/妳所屬組別表現的 SWOT 分析表。

A7:

優勢 Strengths 1. 2.	劣勢 Weaknesses 1. 2.
機會 Opportunities 1. 2.	威脅 Threats 1. 2.

運用優勢、矯正劣勢、掌握機會、化解威脅☺

☺知己知彼、不斷更新