



Speed dating o citas rápidas



Raquel Escaño González

Centro de Formação Profissional para o Comércio e Afins

NIVEL: B1-B2

- OBJETIVOS:**
- Familiarizar a los alumnos con la prensa española
 - Presentarse (aspectos personales y profesionales)
 - Practicar todas las destrezas
 - Quedar con alguien
 - Fortalecer lazos entre el grupo
 - Escribir un correo electrónico

- CONTENIDOS:**
- Repaso de presente, pasado, futuro
 - Saludos/despedidas en español
 - Dar/pedir datos personales: correo, teléfono, dirección, etc.
 - Expresar opinión, deseo, gustos
 - Léxico: vocabulario abierto
 - Repaso quedarse/quedar

- MATERIAL:**
- Fotocopia del artículo adaptado "Hacer negocios en dos minutos"
 - Fotocopia ficha rellenar

- TEMPORALIZACIÓN:**
- Una sesión presencial 1 hora 30 minutos (10 alumnos):
 - 20 minutos para actividad precalentamiento y crear preguntas
 - 10 minutos preparar personaje
 - 35 minutos citas
 - 25 minutos comentar: personajes, razones, mudanza, curiosidades, etc.
 - Trabajo individual fuera de clase 45 minutos



ACTIVIDAD PRECALENTAMIENTO

Comenzar preguntado si conocen el concepto de Speed dating: en qué consiste, qué buscan las personas que acuden a estas citas y si en Portugal es normal asistir a este tipo de encuentros. Después de asegurarnos que los alumnos/as entienden qué son las citas rápidas, se les pide que por parejas o grupos pequeños escriban 10 preguntas que podríamos realizar en este tipo de encuentros. Entre todos se ponen en común para ver qué temas o preguntas se repiten, cuáles son las más interesantes o algunas ideas nuevas.

ACTIVIDAD 1

Se entrega el texto adaptado de El País, se pide que lo lean y seleccionen algunas de las ideas más importantes.

ACTIVIDAD 2

A continuación, se les explicará que por razones personales/profesionales tienen que mudarse a Lisboa. Como no conocen a muchas personas en la ciudad, deciden apuntarse a una sesión de Speed dating para poder establecer nuevas amistades. Además (y esto es muy divertido e interesante) cada uno tiene que crear un nuevo personaje teniendo en cuenta los siguientes elementos (pueden adaptarse según necesidades específicas grupo, vocabulario, gramática que se necesita trabajar, etc.):

NOMBRE / APELLIDOS	
NACIONALIDAD	
EDAD	
CORREO ELECTRÓNICO	
FAMILIA / DATOS BIOGRÁFICOS	
PROFESIÓN	
RAZÓN MUDANZA	
NO SOPORTA QUE.../VALORA QUE	
LE ENCANTÓ...	
LE GUSTARÍA...	
UNA CURIOSIDAD	

ACTIVIDAD 3

Se les pedirá que mantengan en secreto los datos de su personaje y cuando todos estén preparados se colocarán dos filas de mesas y sillas (unas frente a otras). Cuando estén sentados, se le dirá a una de las filas que tienen dos minutos (controlados por el profesor) para presentarse, mientras que sus compañeros oyen las presentaciones, toman nota y añaden alguna pregunta que consideren oportuna. Cuando termine esta fila, comenzará la otra repitiendo el mismo proceso.

ACTIVIDAD 4

Se pondrán en común las dificultades de la actividad, qué fue lo más interesante, quiénes fueron las personas a las que conocieron, las curiosidades más sorprendentes, etc. Por último, se les pedirá que elijan a uno de los personajes al que escribirán un correo electrónico donde tendrán que:

- presentarse
- explicar que le llamó la atención de la persona a la que escriben
- hacer una propuesta para quedar un día, a una hora, en un sitio.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA:

http://www.elpais.com/articulo/carreras/capital/humano/Hacer/negocios/minutos/elpepuec neg/20101107elpnegser_2/Tes (página visitada 6_6_2011)

NOMBRE / APELLIDOS	
NACIONALIDAD	
EDAD	
CORREO ELECTRÓNICO	
FAMILIA / DATOS BIOGRÁFICOS	
PROFESIÓN	
RAZÓN MUDANZA	
NO SOPORTA QUE.../VALORA QUE	
LE ENCANTÓ...	
LE GUSTARÍA...	
UNA CURIOSIDAD	

Hacer negocios en dos minutos

El formato de citas rápidas para solteros recalca en el mundo de la empresa

CRISTINA DELGADO

Para triunfar en el *speed dating*, la clave es la misma que en la buena publicidad: en el menor tiempo posible tienes que vender un producto y lograr que el mensaje genere en la mente del que te escucha el mayor impacto posible. La diferencia es que lo que vendes es a ti mismo. Citas rápidas. De dos minutos. Se han puesto de moda en algunos bares: solteros y solteras se apuntan. El local prepara muchas mesitas y una campana. Cada vez que suena, las mujeres se quedan en su mesa, pero los hombres cambian a otra. Tienen dos minutos para conocerse. «¿Cómo te llamas?». «¿En qué trabajas?». «¿Tienes hobbies?». «¿Hijos?». Al grano. En un par de horas, 60 posibles compañeros de vida o de juerga. ¿Y si se pudieran encontrar 60 socios? ¿O 60 clientes? Las empresas se apuntan. Negocios rápidos. En dos minutos.

La práctica ayuda. Muchos de los participantes empiezan mal. No les cunden los dos minutos. Sin embargo, cuando llevan 15 citas dominan la concisión. Un máster en cómo causar buenas primeras impresiones.

Hacer negocios en dos minutos adaptado (día 6_6_2011) de:

http://www.elpais.com/articulo/capital/humano/Hacer/negocios/minutos/elpepuec neg/20101107elpnegser_2/Tes?print=1