Etape 3: préparer la mise en voix.
Pour rappel, dans le Bill of Specifications:

1. Identifier le produit.
2. Enoncer la cible visée
3. Nommer le "promoter"
4. Enoncer ses qualités, ses avantages. 3 au minimum en intégrant la modalité.
5. Intégrer un slogan.
6. Adopter une attitude, une gestuelle, une intonation propices à la vente.
7. Faire preuve d'humour...si possible.
8. Mettre en scène la vidéo : fond vidéo projecteur etc.
9. Eviter la lecture totale, préférer l'emploi d'une carte mentale.
10. S'amuser !

- A partir du script de la vidéo, **changez le ryhtme et l'intonation** du discours sur quelques répliques. Quelles sont les **conséquences** de ces changements chez celui qui **écoute**?

Suite à ces observations, à quoi devez-vous prêter attention dans vos propres productions et pourquoi?

- Vérifiez la **prononciation** des **mots** de vos productions qui vous semblent **essentiels**

https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/	
http://www.howjsay.com	
Ou encore de certaines **phrases:** http://www.acapela-group.com	

- Entraînez-vous à cette mise en voix avec vos téléphones: **enregistrez-vous** et **écoutez-vous**, mettez-vous en conditions de vente devant le fond d'écran choisi...

- Croisez vos productions entre groupes et faites-vous part de vos remarques. La vidéo répond-elle à aux objectifs fixés pour vendre le BOOK?