

ALLIN KAWSAY

Inglés para el Mercado

*English for the Market — to sell, connect, and
make friends*

Para vendedores, artesanos y comerciantes del Valle

Contenido

GUÍA DEL MAESTRO

Teacher's Manual	3
------------------------	---

LAS LECCIONES

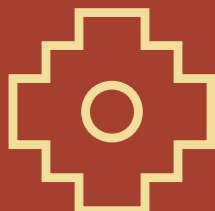
Hello! The First Words	21
Making a Friend	30
Come In, Look Around	39
What Are You Looking For?	48
Showing My Wares	57
Colors, Sizes & Materials	66
It's Handmade	75
How Much? Prices & Numbers	84
Closing the Sale	93
The Artisan Stall	102
The Restaurant	111
The Fruit & Food Stall	120

El curso de inglés para los vendedores y artesanos del valle — guía del maestro y las doce lecciones.



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



Manual del Maestro

Guía para el facilitador de la comunidad

GUÍA DEL CURSO

*Una guía cálida y práctica para enseñar inglés
a los vendedores, artesanos y comerciantes del Valle Sagrado.*

SALUDAR · CONECTAR · VENDER

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

Contenido

1	El Corazón del Curso	<i>por qué este curso es como es</i>
2	El Sistema de Pronunciación	<i>la joya de este curso: el inglés escrito en sonidos del español</i>
3	Mapa Completo del Curso	<i>los 12 módulos, del saludo a la venta</i>
4	Cómo Enseñar Cada Módulo	<i>la forma del libro y una clase que funciona</i>

Bienvenido, maestro

Gracias. Al tomar este manual estás a punto de dar algo muy valioso: le vas a abrir a un vendedor, a una tejedora, a un cocinero del valle, una puerta al mundo entero. Cada turista que llega a Písaq habla otro idioma — y tú vas a ayudar a que tu gente pueda saludarlo, conocerlo y venderle con confianza y con una sonrisa.

No necesitas ser maestro de profesión para usar esta guía. Necesitas hablar español, saber un poco de inglés, y tener el corazón cálido que ya tienes. Todo lo que un estudiante necesita ya está dentro de los doce libritos del curso — las frases, los sonidos escritos tal como se dicen, las conversaciones, los significados. Tu trabajo no es ser el experto. Tu trabajo es ser **el que anima**: el que dice la frase primero, se ríe de los sonidos difíciles, y hace que cada intento se sienta valiente, nunca calificado.

Lo único que hay que recordar por encima de todo. Este es un curso sobre **conectar**. Debajo de cada frase en inglés, lo que enseñamos es que unos segundos de calidez humana abren la venta. Los vendedores no necesitan inglés perfecto: necesitan las pocas palabras justas, dichas con una sonrisa, en los segundos en que un turista pasa. Enseña las frases con calor, y la venta viene sola.

Este manual camina a tu lado. La **Parte 1** te cuenta *por qué* el curso es como es — léela una vez, con calma. La **Parte 2** te explica el corazón del método: cómo enseñamos a pronunciar el inglés escribiéndolo con los sonidos del español. La **Parte 3** pone todo el curso en un mapa. La **Parte 4** te muestra cómo se enseña un módulo, paso a paso, con adultos. Eso es todo. Puedes empezar mañana.

*"Saludar, conectar, vender.
To greet, to connect, to sell."*

— con cariño, de parte de todos en Amistad Sagrada y Yachay Wasicha



PARTE 1

El Corazón del Curso

por qué este curso es como es

Por Qué Es Así

Qué es este curso

English for the Market es un curso completo de inglés básico para adultos, en **doce módulos**, pensado para una sola cosa: ayudar a los comerciantes del Valle Sagrado a conectar y vender a los turistas que hablan inglés. No es un curso de gramática ni de escuela. Es inglés práctico, de la vida real del mercado — el que se usa en los segundos en que un turista se detiene frente a un puesto.

Se enseña **en español**, porque los estudiantes son vendedores, artesanos, cocineros y dueños de tienda que hablan español (y muchos también quechua) y saben, como mucho, unas pocas palabras de inglés. Todo — las explicaciones, los consejos, las metas — está en su idioma. El inglés aparece solo como la herramienta nueva que van a aprender a usar.

La idea central: conectar es vender

Si hay una sola idea que tus estudiantes deben llevarse, es esta: **la gente le compra a quien le cae bien**. Un turista tiene segundos para decidir si se detiene o sigue caminando. En esos segundos no lo convence un buen precio — lo convence una sonrisa, un “hello, my friend”, una pregunta cálida sobre su país. La calidez no es un adorno del negocio; es el negocio.

Enséñalo como negocio, no como cortesía. Tus estudiantes son gente práctica que trabaja duro por cada sol. No les pidas que sean amables “porque sí”. Muéstrales que cada frase de este curso tiene un porqué claro: detiene al turista, lo relaja, lo hace quedarse más tiempo, cierra la venta, lo hace volver. Cuando entienden que la calidez es rentable, la aprenden con ganas.

Enseñar a adultos ocupados

Tus estudiantes no son niños. Son adultos con dignidad, experiencia y muy poco tiempo libre. Enséñales con respeto por las tres cosas:

- **Respetar su tiempo.** Cada clase debe dar algo que puedan usar *ese mismo día* en su tienda. Nada de teoría para “más adelante”. Aprenden una frase, la practican, y la usan con el próximo turista.
- **Respetar su inteligencia.** Son expertos en vender — llevan años haciéndolo. Tú solo les das palabras nuevas para algo que ya saben hacer. Trátales como colegas, no como alumnos que empiezan de cero.
- **Respetar su dignidad.** A un adulto le da más vergüenza equivocarse que a un niño. Nunca lo corrija delante de otros de forma que lo avergüence. Celebra el intento, repite la forma correcta con naturalidad, y ríete *con* ellos, nunca *de* ellos.

El acento perfecto no importa

Esta es una de las cosas más liberadoras que puedes decirles, y conviene repetirla seguido: **no buscamos el acento perfecto — buscamos que el turista entienda con una sonrisa.** Un vendedor que dice “jelóu, mai frend” con calidez vende mucho más que uno callado esperando hablar “bien”. El objetivo es la comunicación y la conexión, no la perfección.

Quita el miedo desde el primer día. El mayor enemigo del estudiante adulto es la vergüenza de sonar mal. Dile, una y otra vez: *el turista no viene a calificar tu inglés; viene contento, de vacaciones, feliz de que le hables. Tu esfuerzo lo alegra.* Un estudiante sin miedo aprende diez veces más rápido.

Ganancias rápidas, confianza que crece

El curso está ordenado para dar **victorias desde el primer día.** El Módulo 1 enseña “Hello, my friend! Welcome!” — tres palabras que un vendedor puede usar esa misma tarde y ver que funcionan. Esa primera victoria enciende la confianza, y la confianza es lo que sostiene todo el aprendizaje que viene después. Nunca subestimes el poder de una frase corta que *funciona de verdad* con un turista real.

Los dos caminos del curso

El curso tiene dos partes. Los **Módulos 1 al 9** enseñan la venta completa, del primer saludo a la despedida — y sirven para *todos* los comerciantes, vendan lo que vendan. Los **Módulos 10, 11 y 12** son especializados: uno para el puesto de artesanía, uno para el restaurante, uno para el puesto de frutas y comida. Cada estudiante hace los nueve generales y luego el módulo especializado que corresponde a su negocio. En la Parte 3 verás todo el mapa.



PARTE 2

El Sistema de Pronunciación

el inglés escrito en los sonidos del español

La Joya del Curso

Este es el corazón del método, y lo que hace posible que un adulto que no sabe casi nada de inglés empiece a hablar *hoy mismo*. Léelo con atención: cuando lo entiendas bien, podrás enseñar a cualquiera.

El problema, y nuestra solución

El inglés no se escribe como se dice. Para alguien que apenas lo conoce, ver escrito “Hello, my friend” no ayuda nada — no sabe cómo suena. Si le pedimos que lea el inglés tal cual, se traba y se frustra.

Nuestra solución es simple y poderosa: **escribimos el inglés con los sonidos del español**. Debajo de cada frase en inglés, el librito la vuelve a escribir tal como suena para un oído hispanohablante. Así, cada renglón tiene tres partes:

Where are you from? — el inglés de verdad (para reconocerlo escrito)

¿Uér ar iú from? — cómo suena, escrito en español (esto es lo que leen y dicen)

¿De dónde eres? — el significado en español

El estudiante lee la línea del medio — **“Uér ar iú from”** — y al leerla en voz alta como si fuera español, ¡le sale un inglés que el turista entiende! No necesita saber inglés para empezar. Necesita saber leer español. Y eso ya lo sabe.

Las reglas del sistema

Solo hay unas pocas reglas, y son las mismas en los doce módulos. Apréndelas tú primero, porque las enseñarás una y otra vez:

Escrito	Cómo suena	Ejemplo
j	Un soplo suave de aire, como una “h” aspirada. NO la jota fuerte del español.	Hello → jelóu
sh	El sonido de “shhh”, de mandar callar.	Shirt / cash → shert / cash
th	La lengua asomada entre los dientes, soplando suave.	Thank you → ténk iu
w	Suena como “u”.	Welcome / water → uélcam / uórer
z	Un zumbido suave, como abeja (no la “z” del español).	This / please → dis / plíis

MAY. Las MAYÚSCULAS marcan **Banana** → **banána**
la sílaba fuerte, donde
va la fuerza de la voz.

La regla de la “j”, la más importante. El error más común es que el estudiante lea la **j** como la jota fuerte del español (la de “jamón”). En este sistema la **j** es apenas un soplo de aire: “**jelóu**” es casi “helóu”, con la garganta relajada. Modélalo tú, exagerando el soplo suave, hasta que les salga. Es la clave de sonar natural.

Cómo enseñar los sonidos

Los sonidos se enseñan con la boca y con el juego, no con explicaciones. Aquí está el método:

- **Di tú primero, siempre.** Nunca pidas un sonido que no acabas de modelar. Tú eres la voz segura que ellos imitan.
- **Exagera y ríete.** Saca bien la lengua para la **th**. Sopla fuerte la **j**. Cuanto más lo conviertas en un juego, menos vergüenza sentirán. La risa borra el miedo.
- **Repitan juntos, en coro.** Primero todos a la vez (nadie se siente expuesto), luego de a poco individualmente, siempre con ánimo.
- **Señala mientras dices.** Al decir un precio o una palabra, señala el objeto o muestra los dedos. El cuerpo ayuda a que la palabra se entienda y se recuerde.

Un puente, no una jaula

Recuérdales (y recuérdate) que este sistema es un **puente** para empezar a hablar sin miedo, no una copia perfecta del inglés. Algunos sonidos del inglés no existen en español y nuestra escritura solo se acerca — y está bien. El objetivo no es un acento perfecto: es que el turista entienda y sonría. A medida que el estudiante escuche más inglés real (de los propios turistas), su oído y su acento mejorarán solos. El sistema solo tiene que llevarlos a la primera conversación. De ahí en adelante, la práctica hace el resto.

Tu mejor recurso: los turistas de verdad. Anima a tus estudiantes a escuchar cómo dicen las cosas los turistas y a repetirlo. Cada cliente que pasa es una clase gratis de pronunciación. El librito abre la puerta; el mercado es el salón de práctica más grande del mundo.



PARTE 3

Mapa Completo del Curso

los doce módulos, del saludo a la venta

Todo el Curso de un Vistazo

El curso son doce módulos en dos partes. Los primeros nueve enseñan la venta completa y sirven para todo comerciante. Los últimos tres son especializados, uno por tipo de negocio. Cada estudiante hace los nueve generales y luego el módulo que corresponde a su puesto.

PARTE GENERAL · Módulos 1-9 — *la venta completa, del saludo a la despedida (para todos)*

Mód.	Título	De qué trata	Frase estrella
1	Hello! The First Words <i>El Primer Saludo — Las Primeras Palabras</i>	Hello & Good morning · My friend! — The warm call · Come in, take a look...	<i>Hello, my friend! Welcome!</i>
2	Making a Friend <i>Hacer un Amigo — Conversar y Conectar</i>	Where are you from? · First time in Peru? · How do you like Písaq?...	<i>Where are you from, my friend?</i>
3	Come In, Look Around <i>Pase, Mire — Invitar Sin Presionar</i>	Please, come in · It's free to look · Take your time...	<i>Come in — it's free to look!</i>
4	What Are You Looking For? <i>¿Qué Busca? — Entender al Cliente</i>	How can I help you? · What are you looking for? · Is it a gift?...	<i>What are you looking for, my friend?</i>
5	Showing My Wares <i>Mostrar Mis Productos — Presentar con Orgullo</i>	Look at this! · It's handmade · Feel how soft!...	<i>It's handmade — feel how soft!</i>
6	Colors, Sizes & Materials <i>Colores, Tallas y Materiales — Describir con Detalle</i>	The colors · What color do you like? · The sizes...	<i>I have many colors — try it on!</i>
7	It's Handmade <i>Hecho a Mano — Contar la Historia</i>	Who made it · An old tradition · How it's made...	<i>My mother made it — each one is unique.</i>
8	How Much? Prices & Numbers <i>¿Cuánto Cuesta? — Precios y Números</i>	Numbers 1 to 10 · Tens & big numbers · How much is it?...	<i>How much? Good price for you, my friend!</i>
9	Closing the Sale <i>Cerrar la Venta — Cobrar, Envolver y Despedir</i>	Confirming the sale · Wrapping it up · Taking payment...	<i>Thank you, my friend! Come back and see me!</i>

PARTE ESPECIALIZADA · Módulos 10-12 — *cada negocio, su vocabulario (elige el tuyo)*

Mód.	Título	De qué trata	Frase estrella
10	The Artisan Stall <i>El Puesto de Artesanía — Textiles, Tejidos y Joyas</i>	The textiles · Hats & bags · Silver & jewelry...	<i>Handmade alpaca — try it on, my friend!</i>

11 The Restaurant

*El Restaurante — Recibir, Servir y
Atender la Mesa*

Welcome & seating · Taking the order
· The food & drinks...

*Welcome! Enjoy your
meal, my friend!*

12 The Fruit & Food Stall

*El Puesto de Frutas y Comida — Jugos,
Fruta y Sabores del Mercado*

The fruits · Try a taste · Making
juice...

*Fresh fruit — try
some, my friend!*

Cómo usar el mapa. Enseña los **Módulos 1 al 9 en orden** — están pensados como un camino, cada uno se apoya en el anterior, y juntos cubren toda la venta. Cuando el estudiante los domine, dale **solo el módulo especializado de su negocio**: el 10 para artesanos y tejedores, el 11 para restaurantes y cafés, el 12 para puestos de fruta, jugos y comida. Si alguien tiene dos negocios (por ejemplo, artesanía y un puestito de jugos), puede hacer los dos módulos especializados.

El ritmo del curso

No hay prisa. Cada módulo puede tomar una o varias sesiones — lo que el grupo necesite. Es mejor dominar cinco frases y usarlas de verdad, que ver veinte y olvidarlas. Recuerda que tus estudiantes practican en su tienda todos los días: el curso avanza tan rápido como ellos ganan confianza con turistas reales.



PARTE 4

Cómo Enseñar Cada Módulo

la forma del libro y una clase que funciona

Una Clase, de Principio a Fin

No necesitas un método complicado. Necesitas conocer la forma del librito y tener un ritmo de clase. Aquí están los dos.

La forma de cada librito

Todos los módulos están hechos igual, así que cuando conoces uno, los conoces todos. De adelante hacia atrás:

- **La portada y el “por qué”.** El nombre del módulo y una página cálida que explica *por qué* este tema ayuda a vender. Léela en voz alta — pone la motivación antes de las palabras.
- **El Gancho de 3 Segundos.** Un recuadro rojo con las 2 o 3 frases más importantes del módulo, las que detienen al turista. Es lo primero que se practica y lo que hay que dominar.
- **Cinco lecciones cortas.** El corazón del módulo. Cada una tiene un título, una frase de introducción, un puñado de frases en inglés (con su pronunciación y significado) y un **consejo verde** para conectar y vender.
- **La Escena.** Una conversación completa — vendedor y turista — que junta todo el módulo. Se practica en pareja, actuándola.
- **El Repaso.** Una tabla para practicar solo: tapa un lado y trata de recordar el otro.
- **Para llevar contigo.** Un cierre cálido con la frase estrella del módulo. Léelo despacio; deja que quede en el corazón.

El Gancho de 3 Segundos: cómo usarlo

El gancho es lo más valioso de cada módulo. Son las frases que un vendedor puede usar *hoy*, en los segundos en que un turista pasa. Enséñalo así: dilo tú con energía y una sonrisa, hazlos repetir en coro muchas veces, y no sigas hasta que salga solo, sin pensar. Un gancho bien dominado es una venta que empieza.

La Escena: practicar la venta de verdad

La Escena es donde las frases sueltas se vuelven una conversación real. Divide a los estudiantes en parejas: uno hace de **vendedor (Tú)** y otro de **turista**. Que la actúen leyendo la línea de pronunciación, y luego **cambien de rol**. Cuando les salga fluida, anímalos a cambiar los detalles — otro país, otro producto, otro precio — hasta que puedan improvisarla. Esa es la meta: no recitar, sino conversar.

Una clase que funciona (30-45 minutos)

1 · Calentar (5 min). Salúdense en inglés con lo que ya saben. Repasen la frase estrella de la clase anterior — que cada uno la diga.

2 • El gancho (5 min). Abran el Gancho de 3 Segundos del módulo. Díganlo juntos, con energía, exagerando los sonidos, riéndose. Repitan hasta que fluya.

3 • Dos o tres lecciones (15 min). Trabajen dos o tres de las cinco lecciones (no las cinco de golpe). Di cada frase primero, ellos repiten. Lee el consejo verde y hablen de *por qué* esa frase ayuda a vender. Relaciónenlo con sus propias tiendas.

4 • La Escena (10 min). Actúen la conversación en parejas. Cambien de rol. Luego cámbienla con sus productos reales.

5 • Llévelo a la tienda (5 min). Cada uno elige una frase para usar de verdad con un turista ese mismo día. Ese es el “deber”: el mercado real. Cierren con ánimo.

Un módulo suele tomar varias sesiones — muchas veces una semana. No hay premio por ir rápido. Deja que respire.

Los hábitos de un buen facilitador

- **Di tú primero, siempre.** Nunca pidas una frase que no acabas de modelar con calidez. Eres la voz segura.
- **Celebra al valiente, no al perfecto.** Un sonido mal dicho pero dicho con ganas es una victoria. Corrige con suavidad, repitiendo tú la forma correcta, nunca marcando el error con dureza.
- **Todo con un porqué de venta.** Estos son comerciantes. Cada frase que enseñes, conéctala con la venta: “esto detiene al turista”, “esto cierra el trato”, “esto los hace volver”.
- **Práctica real, no de salón.** La mejor tarea es un turista de verdad. Anímalos a probar cada frase en su tienda y a contar cómo les fue la clase siguiente. Esas historias son oro.
- **Ríete de los sonidos difíciles.** El humor borra la vergüenza del adulto. Cuando todos se ríen juntos de la “th”, todos se atreven a intentarla.

Guía rápida de los doce módulos

Un vistazo a cada módulo, con su gancho principal, para que lo tengas a la mano la mañana que lo vayas a enseñar:

MÓD. 1 Hello! The First Words

De qué trata: El primer saludo que detiene al turista y abre la puerta.

Gancho de 3 segundos: Hello, my friend! (*¡Jelóu, mai frend!*)

MÓD. 2 Making a Friend

De qué trata: Convertir el saludo en conversación: países, viaje, hacer un amigo.

Gancho de 3 segundos: Where are you from? (*¿Uér ar iú from?*)

MÓD. 3 Come In, Look Around

De qué trata: Invitar a entrar y mirar sin ninguna presión.

Gancho de 3 segundos: Come in, take a look! (*¡Cam ín, téik a luk!*)

MÓD. 4 What Are You Looking For?

De qué trata: Descubrir qué busca el cliente para mostrarle lo justo.

Gancho de 3 segundos: What are you looking for? (*¿Uát ar iú lúking for?*)

MÓD. 5 Showing My Wares

De qué trata: Presentar los productos con orgullo: tocar, sentir, mostrar.

Gancho de 3 segundos: Look at this! (*¡Luk at dis!*)

MÓD. 6 Colors, Sizes & Materials

De qué trata: Colores, tallas y materiales — las preguntas de cada día.

Gancho de 3 segundos: What color do you like? (*¿Uát cólor du iú láik?*)

MÓD. 7 It's Handmade

De qué trata: Contar la historia detrás del producto: quién lo hizo y qué significa.

Gancho de 3 segundos: My mother made this (*Mai máder méid dis*)

MÓD. 8 How Much? Prices & Numbers

De qué trata: Números y precios; el regateo con buen humor; el vuelto.

Gancho de 3 segundos: It's forty soles (*Its fórti sóles*)

MÓD. 9 Closing the Sale

De qué trata: Cerrar la venta: empacar, cobrar, agradecer y despedir para que vuelvan.

Gancho de 3 segundos: Great choice! (*¡Gréit chóis!*)

MÓD. 10 The Artisan Stall

De qué trata: Especializado: el puesto de artesanía — textiles, alpaca, plata.

Gancho de 3 segundos: Handmade alpaca! (*¡Jánd-méid alpáca!*)

MÓD. 11 The Restaurant

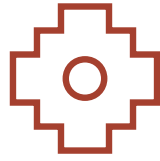
De qué trata: Especializado: el restaurante — recibir, servir, la cuenta.

Gancho de 3 segundos: Welcome! Come in! (*¡Uélcam! ¡Cam ín!*)

MÓD. 12 The Fruit & Food Stall

De qué trata: Especializado: el puesto de frutas, jugos y comida del mercado.

Gancho de 3 segundos: Fresh fruit! Try some! (*¡Fresh frut! ¡Trái sam!*)



Gracias, maestro

Lo que estás dando no es solo inglés. Le estás dando a tu gente la confianza de mirar a los ojos a un visitante del otro lado del mundo, saludarlo por su nombre, y venderle con orgullo lo que hacen sus manos. Estás tendiendo un puente entre el valle y el mundo, hecho de unas pocas palabras y muchas sonrisas.

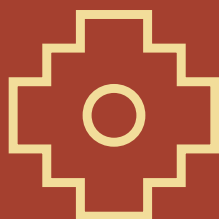
*"Hello, my friend! Welcome!"
Con eso solo, ya empieza todo.*

— con cariño, de Amistad Sagrada y Yachay Wasicha · Písaq, Valle Sagrado



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



Hello! The First Words

El Primer Saludo — Las Primeras Palabras

MÓDULO 1

*Unas pocas palabras, dichas con una sonrisa,
pueden detener a un turista y abrir una puerta.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué las primeras palabras lo cambian todo?

Cada día pasan cientos de turistas frente a tu tienda. Tienen solo unos segundos para decidir si se detienen o siguen caminando. En esos pocos segundos, una sola palabra en inglés — dicha con una sonrisa — puede detenerlos. Ese es el poder de un buen saludo.

No necesitas hablar inglés perfecto. Necesitas unas pocas palabras, dichas con calidez y confianza. En este módulo aprenderás el saludo que abre la puerta: **“Hello, my friend! Welcome!”** Con eso solo, ya empiezas a conectar — y a vender.

Cómo leer la pronunciación: En inglés, la **j** que escribimos aquí suena como un soplo suave (como en *jáus*, house). La **sh** es el sonido de “shhh”. La **th** se dice sacando un poco la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Y las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. No busques el acento perfecto — busca que te entiendan con una sonrisa.

El Gancho de 3 Segundos

Di esto en voz alta y con una sonrisa cuando el turista pasa. Esto los detiene.

Hello, my friend!

¡Jelóu, mai frend!

¡Hola, amigo!

Welcome!

¡Uélcam!

¡Bienvenido!

Come in, take a look!

¡Cam ín, téik a luk!

¡Pase, eche un vistazo!

1

Hello & Good morning*Los saludos según la hora del día*

Empieza por lo más simple: la palabra que abre todo saludo.

Hello*Jelóu*

Hola

Hi*Jái*

Hola (informal)

*Más casual y rápido.***Good morning***Gud mórning*

Buenos días

*Hasta el mediodía.***Good afternoon***Gud afternún*

Buenas tardes

*Por la tarde.***Welcome!***¡Uélcam!*

¡Bienvenido!

La palabra más cálida de todas.

Consejo para conectar: Sonríe *antes* de hablar. La sonrisa se entiende en todos los idiomas, y hace que tus palabras en inglés suenen aún mejor.

2

My friend! — The warm call*La llamada cálida que derrite el hielo*

Una sola frase que hace sentir bienvenido a cualquiera al instante.

My friend*Mai frend*

Amigo / amiga

Hello, my friend!*¡Jelóu, mai frend!*

¡Hola, amigo!

*Tu saludo estrella.***How are you?***¿Jáo ar iú?*

¿Cómo estás?

I'm good, thank you*Aim gud, ténk iu*

Estoy bien, gracias

*Tu respuesta.***Nice day!***¡Náis déi!*

¡Bonito día!

Un comentario amable.

Consejo para conectar: Llamar a alguien **“my friend”** (mi amigo) rompe el hielo al instante. Suena cálido y hace que el turista se sienta recibido, no presionado.

3

Come in, take a look*La invitación que quita la presión*

Invítalos a entrar sin presionar. Un turista relajado se queda más tiempo.

Come in*Cam ín*

Pase / entre

Please, come in*Plíis, cam ín*

Por favor, pase

*Con cortesía.***Take a look***Téik a luk*

Eche un vistazo

Look around*Luk aráund*

Mire alrededor

*Sin apuro.***It's free to look***Its fríi tu luk*

Mirar es gratis

Quita toda presión.

Consejo para conectar: “It's free to look” (mirar es gratis) le quita la presión al turista. Entra relajado — y un turista relajado se queda, mira, y compra más.

4

Yes, no, please, thank you*Las palabras esenciales de la cortesía*

Cuatro palabras pequeñas que abren corazones y cierran ventas.

Yes*Iés*

Sí

No*Nóu*

No

Please*Plíis*

Por favor

*La palabra mágica.***Thank you***Ténk iu*

Gracias

Thank you very much!*¡Ténk iu véri mach!*

¡Muchas gracias!

Con calidez.

Consejo para conectar: “Please” y “thank you” son las palabras mágicas del inglés. Úsalas mucho: los turistas notan y valoran mucho la cortesía.

5

Where are you from?*La pregunta que convierte una venta en amistad*

La pregunta que transforma un cliente en un amigo. A la gente le encanta hablar de su país.

What's your name?*¿Uáts iór néim?*

¿Cómo te llamas?

My name is...*Mai néim is...*

Me llamo...

*Di tu nombre.***Where are you from?***¿Uér ar iú from?*

¿De dónde eres?

*La pregunta de oro.***Nice to meet you***Náis tu míit iu*

Mucho gusto

Welcome to Písaq!*¡Uélcam tu Písac!*

¡Bienvenido a Písaq!

Con orgullo.

Consejo para conectar: Preguntar **“Where are you from?”** convierte una venta en una conversación. A la gente le encanta hablar de su país — y así te recuerdan a ti y a tu tienda.

La Escena — practica la conversación completa

Un turista pasa frente a tu tienda. Así lo detienes, lo saludas y lo haces sentir bienvenido. Practica esta escena en pareja: uno hace de vendedor (Tú), el otro de turista.

En la puerta de tu tienda

Tú: Hello, my friend! Welcome!

¡Jelóu, mai frend! ¡Uélcam!

¡Hola, amigo! ¡Bienvenido!

Turista: Oh, hello!

¡Óu, jelóu!

Ah, ¡hola!

Tú: Please, come in. Take a look — it's free to look!

Plíis, cam ín. Téik a luk — its fríi tu luk!

Por favor, pase. Eche un vistazo — ¡mirar es gratis!

Turista: Thank you!

¡Ténk iu!

¡Gracias!

Tú: Where are you from?

¿Uér ar iú from?

¿De dónde eres?

Turista: I'm from Canada.

Aim from Cánada.

Soy de Canadá.

Tú: Nice to meet you! Welcome to Písaq!

Náis tu míit iu! ¡Uélcam tu Písac!

¡Mucho gusto! ¡Bienvenido a Písaq!

Turista: Thank you very much!

¡Ténk iu véri mach!

¡Muchas gracias!

Practícala hasta que salga sola. Cambia el país del turista: Canada, France (Frans), Germany (Yérmani), Japan (Yapán), the USA (de iú-és-éi).

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
Hello / Hi	<i>Jelóu / Jái</i>	Hola
Good morning	<i>Gud mórníng</i>	Buenos días
Good afternoon	<i>Gud afternún</i>	Buenas tardes
Welcome!	<i>¡Uélcám!</i>	¡Bienvenido!
My friend	<i>Mai frend</i>	Amigo / amiga
How are you?	<i>¿Jáo ar iú?</i>	¿Cómo estás?
Come in	<i>Cam ín</i>	Pase / entre
Take a look	<i>Téik a luk</i>	Eche un vistazo
It's free to look	<i>Its fríi tu luk</i>	Mirar es gratis
Please / Thank you	<i>Plíis / Ténk iu</i>	Por favor / gracias
What's your name?	<i>¿Uáts iór néim?</i>	¿Cómo te llamas?
Where are you from?	<i>¿Uér ar iú from?</i>	¿De dónde eres?
Nice to meet you	<i>Náis tu míit iu</i>	Mucho gusto
Welcome to Písaq!	<i>¡Uélcám tu Písac!</i>	¡Bienvenido a Písaq!

Para llevar contigo

Con solo las palabras de este módulo ya puedes detener a un turista, saludarlo y hacerlo sentir bienvenido. No esperes a saber más para empezar — practica estas frases hoy mismo, en voz alta, hasta que salgan solas y con una sonrisa. Recuerda: no importa el acento perfecto. Importa la conexión.

Hello, my friend! Welcome!

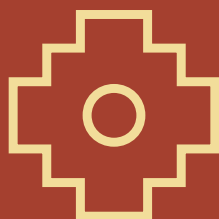
¡Jelóu, mai frend! ¡Uélcám!

*¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 1 — Hello! The First Words**. Sigue: **Making a Friend** — cómo conectar y hacer un amigo.*



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



Making a Friend

Hacer un Amigo — Conversar y Conectar

MÓDULO 2

*La gente le compra a quien le cae bien.
Unas pocas preguntas cálidas convierten a un turista en un amigo.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué conversar es vender?

El turista ya se detuvo. Ya lo saludaste. ¿Y ahora? Ahora viene lo más importante: la pequeña conversación. Preguntarle de dónde es, cómo se llama, qué le parece Písaq. Esos treinta segundos de charla amable valen más que cualquier descuento.

¿Por qué? Porque la gente le compra a quien le cae bien. Cuando un turista siente que le hablas como a un amigo — y no solo como a una billetera — se relaja, se queda más tiempo, y compra con gusto. En este módulo aprenderás a romper el hielo, hacer preguntas simples, y hacer sentir especial a cada persona que entra.

Cómo leer la pronunciación: Recuerda: la **j** que escribimos aquí es un soplo suave (*jelóu*, hello). La **sh** es el sonido “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Busca que te entiendan con una sonrisa — no el acento perfecto.

El Gancho de 3 Segundos

Después del saludo, di esto. Abre la conversación y hace sentir bienvenido al turista.

Where are you from?

¿Uér ar iú from?

¿De dónde eres?

First time in Peru?

¿Ferst táim in Perú?

¿Primera vez en Perú?

How do you like Písaq?

¿Jáo du iú láik Písac?

¿Qué te parece Písaq?

1

Where are you from?

La pregunta de oro y los países

La pregunta favorita del mundo. A todos les encanta hablar de su país.

Where are you from?*¿Uér ar iú from?*

¿De dónde eres?

*La pregunta de oro.***I'm from the USA / Canada***Aim from de iú-és-éi / Cánada*

Soy de EE.UU. / Canadá

Oh, beautiful country!*¡Óu, biúriful cántri!*

¡Ah, bonito país!

*Un halago cálido.***France / Germany / Brazil***Frans / Yérmani / Brasil*

Francia / Alemania / Brasil

*Países comunes.***Australia / England / Japan***Ostréilia / Íngland / Yapán*

Australia / Inglaterra / Japón

Consejo para conectar: Cuando digan su país, responde con alegría: **“Oh, beautiful country!”** A la gente le encanta que aprecies de dónde viene. Es un puente instantáneo.

2

First time in Peru?*Preguntar por el viaje*

Muéstrale interés en su viaje. Un turista que habla de su viaje se relaja.

First time in Peru?*¿Ferst táim in Perú?*

¿Primera vez en Perú?

How long are you here?*¿Jáo long ar iú jier?*

¿Cuánto tiempo estás aquí?

Are you going to Machu Picchu?*¿Ar iú góing tu Machu Picchu?*

¿Vas a Machu Picchu?

*Casi todos van.***Welcome to the Sacred Valley!***¡Uélcam tu de Séicred Váli!*

¡Bienvenido al Valle Sagrado!

*Con orgullo.***Enjoy your trip!***¡Enyóí iór trip!*

¡Disfruta tu viaje!

Un buen deseo.

Consejo para conectar: Menciona **“the Sacred Valley”** (el Valle Sagrado) con orgullo.

Los turistas vinieron por su belleza — recordárselo los hace sonreír y sentirse en el lugar correcto.

3

How do you like Pisaq?*Charla sobre el lugar y el clima*

Hablar del lugar y del día es la charla más fácil del mundo.

How do you like Pisaq?*¿Iáo du iú láik Písac?*

¿Qué te parece Pisaq?

Beautiful, right?*¿Biúriful, ráit?*

Hermoso, ¿verdad?

*Invita a coincidir.***Nice day today!***¡Náis déi tudéi!*

¡Bonito día hoy!

*Charla fácil.***The market is famous***De márkét is féimos*

El mercado es famoso

*Un dato con orgullo.***You are in the right place***Iú ar in de ráit pléis*

Estás en el lugar correcto

Cálido y seguro.

Consejo para conectar: Hablar del clima o de la belleza del lugar (“**Beautiful, right?**”) no requiere casi inglés y siempre funciona. Es la charla más segura para practicar.

4

Nice things to say

Los halagos que abren corazones

Una palabra amable vale oro. Haz sentir especial a cada persona.

You have a nice smile*Íú jav a náis smáil*

Tienes una linda sonrisa

Nice hat! / Nice bag!*¡Náis jat! / ¡Náis bag!*

¡Bonito sombrero! / ¡Bonita bolsa!

*Nota algo de ellos.***Where are you staying?***¿Uér ar iú stéing?*

¿Dónde te alojas?

*Interés amable.***Are you having fun?***¿Ar iú jáving fan?*

¿Te estás divirtiendo?

You speak a little Spanish!*¡Íú spik a lítel spánish!*

¡Hablas un poco de español!

Un halago que anima.

Consejo para conectar: Nota algo de la persona — su sombrero, su sonrisa — y dilo: **“Nice hat!”** Un halago pequeño y sincero derrite a cualquiera y hace la venta más cálida.

5

Making a friend*Nombres y despedidas que se recuerdan*

Dile tu nombre, pregunta el suyo, y despédete con calidez. Así te recuerdan.

What's your name?*¿Uáts iór néim?*

¿Cómo te llamas?

My name is...*Mai néim is...*

Me llamo...

*Di tu nombre con orgullo.***Come back and see me!***¡Cam bak an sí mi!*

¡Vuelve a verme!

*Una invitación cálida.***Tell your friends!***¡Tel iór frends!*

¡Cuéntales a tus amigos!

*Así crece tu tienda.***Have a wonderful trip!***¡Jav a uánderful trip!*

¡Que tengas un viaje maravilloso!

Una despedida que se recuerda.

Consejo para conectar: Aprende y usa el nombre del turista: **“Thank you, John!”**

Nada suena más dulce para una persona que su propio nombre. Es el secreto de los mejores vendedores.

La Escena — practica la conversación completa

Un turista está mirando tu tienda. Ya lo saludaste. Ahora conviertes ese saludo en una conversación — y en un amigo. Practica en pareja: uno hace de vendedor (Tú), el otro de turista.

Conversando con un turista

Tú: Hello, my friend! Where are you from?

¡Jelóu, mai frend! ¿Uér ar iú from?

¡Hola, amigo! ¿De dónde eres?

Turista: I'm from Australia.

Aim from Ostréilia.

Soy de Australia.

Tú: Oh, beautiful country! First time in Peru?

¡Óu, biúriful cántri! ¿Ferst táim in Perú?

¡Ah, bonito país! ¿Primera vez en Perú?

Turista: Yes! We love it.

¡lés! Uí lav it.

¡Sí! Nos encanta.

Tú: Wonderful! How do you like Písaq?

¡Uánderful! ¿Jáo du iú láik Písac?

¡Maravilloso! ¿Qué te parece Písaq?

Turista: It's beautiful!

¡Its biúriful!

¡Es hermoso!

Tú: Yes! You are in the right place. What's your name?

¡lés! Iú ar in de ráit pléis. ¿Uáts iór néim?

¡Sí! Estás en el lugar correcto. ¿Cómo te llamas?

Turista: I'm Sarah.

Aim Séra.

Soy Sarah.

Tú: Nice to meet you, Sarah! Come, take a look!

¡Náis tu míit iu, Séra! ¡Cam, téik a luk!

¡Mucho gusto, Sarah! ¡Ven, echa un vistazo!

Practícala hasta que salga sola. Cambia el país (France, Japan, Brazil...) y el nombre del turista cada vez.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
Where are you from?	<i>¿Uér ar iú from?</i>	¿De dónde eres?
I'm from...	<i>Aim from...</i>	Soy de...
Beautiful country!	<i>¡Biúriful cántri!</i>	¡Bonito país!
First time in Peru?	<i>¿Ferst táim in Perú?</i>	¿Primera vez en Perú?
How long are you here?	<i>¿Jáo long ar iú jír?</i>	¿Cuánto tiempo estás aquí?
Sacred Valley	<i>Séicred Váli</i>	Valle Sagrado
How do you like Písaq?	<i>¿Jáo du iú láik Písac?</i>	¿Qué te parece Písaq?
Beautiful, right?	<i>¿Biúriful, ráit?</i>	Hermoso, ¿verdad?
Nice hat! / Nice smile!	<i>¡Náis jat! / ¡Náis smáil!</i>	¡Bonito sombrero! / ¡Linda sonrisa!
What's your name?	<i>¿Uáts iór néim?</i>	¿Cómo te llamas?
My name is...	<i>Mai néim is...</i>	Me llamo...
Come back and see me!	<i>¡Cam bak an sí mí!</i>	¡Vuelve a verme!
Tell your friends!	<i>¡Tel iór frends!</i>	¡Cuéntales a tus amigos!
Have a wonderful trip!	<i>¡Jav a uánderful trip!</i>	¡Que tengas un viaje maravilloso!

Para llevar contigo

Vender empieza por conectar. Cuando conviertes un saludo en una pequeña conversación — el país, el viaje, el nombre — dejas de ser “otro vendedor” y te vuelves “ese amigo simpático de Písaq”. Y a los amigos se les compra con gusto, y se les recomienda. Practica estas preguntas hasta que fluyan solas, siempre con una sonrisa.

Where are you from, my friend?

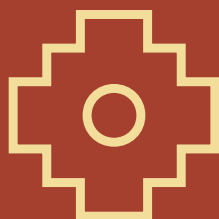
¿Uér ar iú from, mai frend?

*¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 2 — Making a Friend**. Sigue: **Come In, Look Around** — invitar a entrar y mirar sin presión.*



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



Come In, Look Around

Pase, Mire — Invitar Sin Presionar

MÓDULO 3

*Un turista relajado se queda, mira y compra.
La mejor venta empieza con “mirar es gratis”.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué invitar sin presión vende más?

Muchos turistas caminan rápido frente a las tiendas porque temen la presión — que si entran, tendrán que comprar. Tu ventaja secreta es hacer justo lo contrario: invitarlos a entrar y mirar sin ninguna obligación. Cuando sienten que pueden mirar libremente, entran.

Y aquí está la magia: un turista que entra relajado se queda más tiempo, toca las cosas, hace preguntas — y compra mucho más que uno presionado. En este módulo aprenderás a abrir tu tienda con calidez: pasa, mira, tómame tu tiempo, mirar es gratis.

✦ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Lo importante es que te entiendan con calidez.

El Gancho de 3 Segundos

Di esto con un gesto amable hacia adentro de tu tienda. Quita la presión y los invita.

Come in, take a look!

¡Cam ín, téik a luk!

¡Pase, eche un vistazo!

It's free to look!

¡Its fríi tu luk!

¡Mirar es gratis!

Take your time

Téik iór táim

Tómese su tiempo

1

Please, come in*La invitación cálida a entrar*

Abre tu puerta con palabras cálidas. Invita, no presiones.

Please, come in*Plíis, cam ín*

Por favor, pase

Welcome to my shop*Uélcám tu mai shop*

Bienvenido a mi tienda

Come and see*Cam an sí*

Venga y vea

Everyone is welcome*Évriuan is uélcám*

Todos son bienvenidos

*Cálido y abierto.***No problem, come in***Nóu próblem, cam ín*

No hay problema, pase

Quita el miedo.

Consejo para conectar: Acompaña **“Come in”** con un gesto suave de la mano hacia dentro y una sonrisa. El cuerpo habla tanto como las palabras — un gesto abierto invita más que cualquier frase.

2

It's free to look*Quitar toda la presión*

La frase mágica que hace entrar a los tímidos: mirar no cuesta nada.

It's free to look*Its fríi tu luk*

Mirar es gratis

No need to buy*Nóu níid tu báí*

No hay que comprar

*Quita la presión.***Just look, no pressure***Yast luk, nóu préshur*

Solo mire, sin presión

Look with your eyes*Luk uíz iór áis*

Mire con los ojos

*Con humor amable.***Enjoy, please!***¡Enyóí, plíis!*

¡Disfrute, por favor!

Consejo para conectar: “No pressure” (sin presión) es quizás la frase más poderosa para un turista. Dísela pronto y sinceramente: bajará la guardia, entrará, y entonces sí podrás mostrarle todo.

3

Take your time*Dar espacio para mirar*

Deja que miren con calma. La prisa espanta; la calma vende.

Take your time*Téik iór táim*

Tómese su tiempo

Look around*Luk aráund*

Mire alrededor

Have a look at everything*Jav a luk at évrizing*

Vea todo

I'm here if you need me*Aim jér if iú níd mi*

Estoy aquí si me necesita

*Cerca pero sin agobiar.***Feel free to touch***Fíl fríi tu tach*

Puede tocar

Invita a tocar.

Consejo para conectar: Después de invitarlos, da un paso atrás. **“I'm here if you need me”** (estoy aquí si me necesita) les da espacio. Un turista que no se siente perseguido se queda el doble de tiempo.

4

There is more inside*Llevarlos hacia adentro*

Invítalos a ver más. Mientras más miran, más compran.

There is more inside*Der is mor insáid*

Hay más adentro

Come, this way*Cam, dis uéi*

Venga, por aquí

We have many things*Uí jav méni zings*

Tenemos muchas cosas

Upstairs, too*Apstérs, tú*

Arriba también

*Si tienes otro piso.***Let me show you***Let mi shóu iú*

Déjeme mostrarle

Ofrécete a guiar.

Consejo para conectar: “Let me show you” (déjeme mostrarle) te convierte en un guía amable, no en un vendedor insistente. Guiar con orgullo por tu tienda hace que el turista descubra más y compre más.

5

Handling a 'no' warmly

Cuando solo miran o se van

Si no compran hoy, despídete con calidez. Puede que vuelvan mañana.

That's okay!*¡Dats oukéi!*

¡Está bien!

*Sin molestia.***Maybe next time***Méibi nekst táim*

Tal vez la próxima

Come back anytime*Cam bak éni-táim*

Vuelva cuando quiera

Have a nice day!*¡Jav a náis déi!*

¡Que tenga buen día!

You're always welcome*Iór ólueis uélcám*

Siempre es bienvenido

Deja la puerta abierta.

Consejo para conectar: Cuando alguien no compra, sonríe igual: **“That's okay! Come back anytime.”** Un turista que se va contento y sin presión a menudo vuelve — o le cuenta a sus amigos de tu tienda amable.

La Escena — practica la conversación completa

Un turista se asoma a tu tienda, un poco tímido. Así lo invitas a entrar, le quitas la presión y lo dejas mirar con calma. Practica en pareja: uno es el vendedor (Tú), el otro el turista.

Invitando a entrar

Turista: Um... can I look?

¿Am... can ái luk?

Eh... ¿puedo mirar?

Tú: Please, come in! It's free to look.

¡Plíís, cam ín! Its fríi tu luk.

¡Por favor, pase! Mirar es gratis.

Turista: Oh, thank you.

¡Óu, ténk iu!

Ah, gracias.

Tú: Take your time. No pressure. Feel free to touch.

Téik iór táim. Nóu préshur. Fíil fríi tu tach.

Tómese su tiempo. Sin presión. Puede tocar.

Turista: This is beautiful!

¡Dis is biúriful!

¡Esto es hermoso!

Tú: Thank you! There is more inside. Let me show you.

¡Ténk iu! Der is mor insáid. Let mi shóu iú.

¡Gracias! Hay más adentro. Déjeme mostrarle.

Turista: Okay!

¡Oukéi!

¡Está bien!

Tú: This way, my friend. I'm here if you need me.

Dis uéi, mai frend. Aim jéer if iú níid mi.

Por aquí, amigo. Estoy aquí si me necesita.

Practícala hasta que salga sola. Recuerda el gesto amable de la mano al decir “come in”.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
Please, come in	<i>Plíís, cam ín</i>	Por favor, pase
Welcome to my shop	<i>Uélcam tu mai shop</i>	Bienvenido a mi tienda
It's free to look	<i>Its fríi tu luk</i>	Mirar es gratis
No pressure	<i>Nóu préshur</i>	Sin presión
Take your time	<i>Téik iór táim</i>	Tómese su tiempo
Look around	<i>Luk aráund</i>	Mire alrededor
Feel free to touch	<i>Fíil fríi tu tach</i>	Puede tocar
I'm here if you need me	<i>Aim jíer if iú níid mi</i>	Estoy aquí si me necesita
There is more inside	<i>Der is mor insáid</i>	Hay más adentro
Let me show you	<i>Let mi shóu iú</i>	Déjeme mostrarle
That's okay!	<i>¡Dats oukéi!</i>	¡Está bien!
Maybe next time	<i>Méibi nekst táim</i>	Tal vez la próxima
Come back anytime	<i>Cam bak éni-táim</i>	Vuelva cuando quiera
Have a nice day!	<i>¡jav a náis déi!</i>	¡Que tenga buen día!

Para llevar contigo

La puerta de tu tienda se abre con palabras, no con presión. “Come in, it's free to look, take your time” — esas tres frases hacen entrar a los tímidos y quedarse a los curiosos. Y recuerda: hasta un “no” se responde con una sonrisa, porque el turista contento de hoy es el cliente — o el amigo que te recomienda — de mañana.

Come in — it's free to look!

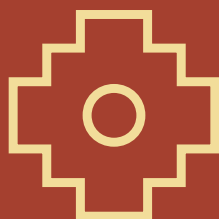
¡Cam ín — its fríi tu luk!

*¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 3 — Come In, Look Around**. Sigue: **What Are You Looking For?** — descubrir qué busca el cliente.*



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



What Are You Looking For?

¿Qué Busca? — Entender al Cliente

MÓDULO 4

*El buen vendedor no habla primero: pregunta.
Cuando sabes qué quiere el cliente, la venta se hace sola.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué preguntar vende más que hablar?

Es fácil querer mostrarle todo al turista de una vez. Pero el mejor vendedor hace lo contrario: pregunta primero. “¿Qué busca? ¿Para quién es? ¿Un regalo?” Cuando entiendes qué quiere el cliente, dejas de adivinar y le muestras justo lo que necesita.

Preguntar también demuestra que te importa la persona, no solo su dinero. El turista se siente escuchado y atendido. En este módulo aprenderás las preguntas clave que descubren qué quiere el cliente — para regalar, para llevar, para recordar su viaje — y así vender con precisión y calidez.

✦ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Habla despacio y con calidez.

El Gancho de 3 Segundos

Cuando el turista ya está mirando, di esto para descubrir qué quiere.

What are you looking for?

¿Uát ar iú lúking for?

¿Qué busca?

Is it a gift?

¿Is it a gift?

¿Es un regalo?

How can I help you?

¿Jáo can ái jelp iú?

¿Cómo puedo ayudarle?

1

How can I help you?*Ofrecer ayuda con calidez*

Ofrece tu ayuda sin presionar. Un “¿en qué te ayudo?” abre la conversación.

How can I help you?*¿Ááo can áí jelp iú?*

¿Cómo puedo ayudarle?

Can I help you?*¿Can áí jelp iú?*

¿Le puedo ayudar?

Are you looking for something?*¿Ar iú lúking for sámzing?*

¿Busca algo?

What can I show you?*¿Uát can áí shóu iú?*

¿Qué le muestro?

Tell me what you like*Tel mi uát iú láik*

Dígame qué le gusta

Invita a hablar.

Consejo para conectar: Ofrece ayuda, pero no persigas. Di “**How can I help you?**” una vez, con una sonrisa, y luego da espacio. Ayudar sin agobiar es el arte del buen vendedor.

2

What are you looking for?

Descubrir qué quiere

La pregunta directa y amable que revela lo que el cliente desea.

What are you looking for?

¿Uát ar iú lúking for?

¿Qué busca?

Something special?

¿Sámzing spéschal?

¿Algo especial?

For you or a gift?

¿For iú or a gift?

¿Para usted o un regalo?

A souvenir?

¿A·suvenir?

¿Un recuerdo?

Palabra clave del turismo.

What do you like?

¿Uát du iú láik?

¿Qué le gusta?

Consejo para conectar: La palabra “**souvenir**” (recuerdo) casi todos los turistas la conocen y la buscan. Ofrecer “a nice souvenir of Peru” conecta la compra con su viaje — y eso vende.

3

Is it a gift?*Regalos y para quién*

Muchos turistas compran regalos. Saber para quién te ayuda a mostrar lo justo.

Is it a gift?*¿Is it a gift?*

¿Es un regalo?

For a woman or a man?*¿For a uúman or a man?*

¿Para mujer u hombre?

For a child?*¿For a cháild?*

¿Para un niño?

For your family?*¿For iór fáili?*

¿Para su familia?

I can wrap it for you*Ái can rap it for iú*

Se lo puedo envolver

Un servicio que encanta.

Consejo para conectar: Ofrecer **“I can wrap it”** (se lo envuelvo) es un detalle que cierra ventas de regalos. El turista agradece no tener que pensar en eso — y tú das un servicio con cariño.

4

What kind do you like?

Preguntar por el estilo

Pregunta por sus gustos: el color, el estilo, el tamaño. Muestra lo que le encaja.

What color do you like?*¿Uát cólor du iú láik?*

¿Qué color le gusta?

Big or small?*¿Big or smol?*

¿Grande o pequeño?

This one or that one?*¿Dis uán or dat uán?*

¿Este o ese?

*Ofrece opciones.***What size?***¿Uát sáis?*

¿Qué talla?

Do you like this style?*¿Du iú láik dis stáil?*

¿Le gusta este estilo?

Consejo para conectar: Ofrece opciones simples: **“This one or that one?”** (¿este o ese?). Elegir entre dos es más fácil que decidir entre todo — y guía al cliente suavemente hacia la compra.

5

Let me help you find it*Guiar hacia lo que busca*

Cuando sabes qué quiere, guíalo con confianza hacia lo mejor para él.

I have just the thing*Ái jav yast de zing*

Tengo justo lo indicado

Let me help you find it*Let mi jelp iú fáind it*

Déjeme ayudarle a encontrarlo

This is perfect for you*Dis is pérfect for iú*

Esto es perfecto para usted

This is very popular*Dis is véri pópiular*

Esto es muy popular

*Da confianza.***You will love it***Iú uíl lav it*

Le va a encantar

Con entusiasmo.

Consejo para conectar: Cuando entiendes lo que busca, muéstralo con seguridad: **“I have just the thing!”** Tu confianza tranquila hace que el cliente confíe en tu recomendación.

La Escena — practica la conversación completa

Un turista mira tus productos con interés. Así descubres qué busca y lo guías hacia lo indicado. Practica en pareja: uno es el vendedor (Tú), el otro el turista.

Descubriendo qué quiere el cliente

Tú: How can I help you, my friend?

¿Jáo can ái jelp iú, mai frend?

¿Cómo puedo ayudarle, amigo?

Turista: I'm looking for a gift.

Aim lúking for a gift.

Busco un regalo.

Tú: Nice! For a woman or a man?

¡Náis! ¿For a uúman or a man?

¡Qué bien! ¿Para mujer u hombre?

Turista: For my mother.

For mai máder.

Para mi mamá.

Tú: Beautiful. What color does she like?

Biúriful. ¿Uát cólor das shi láik?

Hermoso. ¿Qué color le gusta a ella?

Turista: She likes red.

Shi láiks red.

Le gusta el rojo.

Tú: I have just the thing! This is perfect. And I can wrap it for you.

¡Ái jav yast de zing! Dis is pérfect. An ái can rap it for iú.

¡Tengo justo lo indicado! Esto es perfecto. Y se lo puedo envolver.

Turista: Wonderful, thank you!

¡Uánderful, ténk iu!

¡Maravilloso, gracias!

Practícala hasta que salga sola. Cambia el regalo (for a friend, for a child) y el color cada vez.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
How can I help you?	<i>¿Jáo can ái jelp iú?</i>	¿Cómo puedo ayudarle?
What are you looking for?	<i>¿Uát ar iú lúking for?</i>	¿Qué busca?
A souvenir?	<i>¿A suvenir?</i>	¿Un recuerdo?
Is it a gift?	<i>¿Is it a gift?</i>	¿Es un regalo?
For a woman or a man?	<i>¿For a uúman or a man?</i>	¿Para mujer u hombre?
I can wrap it for you	<i>Ái can rap it for iú</i>	Se lo puedo envolver
What color do you like?	<i>¿Uát cólor du iú láik?</i>	¿Qué color le gusta?
Big or small?	<i>¿Big or smol?</i>	¿Grande o pequeño?
This one or that one?	<i>¿Dis uán or dat uán?</i>	¿Este o ese?
I have just the thing	<i>Ái jav yast de zing</i>	Tengo justo lo indicado
This is perfect for you	<i>Dis is pérfect for iú</i>	Esto es perfecto para usted
This is very popular	<i>Dis is véri pópiular</i>	Esto es muy popular
You will love it	<i>Iú uíl lav it</i>	Le va a encantar
Let me help you find it	<i>Let mi jelp iú fáind it</i>	Déjeme ayudarle a encontrarlo

Para llevar contigo

El secreto no es hablar más, sino preguntar mejor. “What are you looking for? Is it a gift? What color do you like?” — cada pregunta te acerca a lo que el cliente realmente quiere. Y cuando le muestras justo eso, con confianza y cariño, la venta se hace casi sola. Escucha, pregunta, guía.

What are you looking for, my friend?

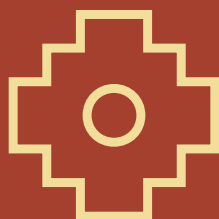
¿Uát ar iú lúking for, mai frend?

*¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 4 — What Are You Looking For?**. Sigue: **Showing My Wares** — presentar tus productos con orgullo.*



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



Showing My Wares

Mostrar Mis Productos — Presentar con Orgullo

MÓDULO 5

*Cuando muestras tu trabajo con orgullo,
el turista siente el valor — y quiere llevárselo.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué mostrar con orgullo vende?

Tus productos tienen una historia: quién los hizo, de dónde vienen, para qué sirven. El turista no lo sabe hasta que se lo cuentas. Cuando muestras algo con orgullo — “mire esto, es hecho a mano, muy suave” — el turista deja de ver un objeto cualquiera y empieza a ver algo especial.

No necesitas mucho inglés para esto. Necesitas unas pocas palabras cálidas que señalen lo bueno: hecho a mano, de alpaca, muy bonito, mire la calidad. En este módulo aprenderás a presentar tus productos de modo que el turista sienta su valor y quiera llevárselos a casa.

✦ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Muestra cada cosa con orgullo en la voz.

El Gancho de 3 Segundos

Toma el producto en tus manos, muéstralo y di esto con orgullo.

Look at this!

¡Luk at dis!

¡Mire esto!

It's handmade

Its jánd-méid

Es hecho a mano

Feel how soft!

¡Fíil jáo soft!

¡Sienta qué suave!

1

Look at this!*Presentar el producto*

Toma el producto, muéstralo, invita a mirarlo de cerca.

Look at this*Luk at dís*

Mire esto

Look at this one*Luk at dís uán*

Mire este

This is beautiful*Dis is biúriful*

Esto es hermoso

This is special*Dis is spéshal*

Esto es especial

Let me show you*Let mí shóu iú*

Déjeme mostrarle

Con orgullo.

Consejo para conectar: Cuando muestres algo, tómallo con cuidado, como un tesoro. El turista lee tu cuerpo: si tú lo tratas como algo valioso, él también lo verá valioso.

2

It's handmade*La palabra mágica del mercado*

“Hecho a mano” es lo que el turista busca. Dilo con orgullo.

It's handmade*Its jánd-méid*

Es hecho a mano

*La palabra mágica.***Made by hand***Méid báí jand*

Hecho a mano

Made here in Peru*Méid jér in Perú*

Hecho aquí en Perú

Made in the village*Méid in de vílash*

Hecho en el pueblo

My family makes it*Mai fámili méiks it*

Mi familia lo hace

Cuenta la historia.

Consejo para conectar: “Handmade” (hecho a mano) es tal vez la palabra que más vende en el mercado. Los turistas viajan lejos justo para llevarse algo auténtico y hecho a mano. Dilo siempre.

3

Feel how soft!*Invitar a tocar y sentir*

Invita al turista a tocar. Cuando toca algo, ya casi lo compró.

Feel how soft!*¡Fíil jáo soft!*

¡Sienta qué suave!

Touch it, please*Tach it, plíis*

Tóquelo, por favor

It's very soft*Its véri soft*

Es muy suave

It's warm*Its uórm*

Es abrigador

It's strong*Its strong*

Es resistente

Consejo para conectar: Invita a **tocar**: “Feel how soft!” Cuando un turista toca algo suave, se enamora. El tacto vende más que mil palabras — pon el producto en sus manos.

4

It's alpaca*Nombrar el material con orgullo*

Nombra el material especial: alpaca, plata, lana. Eso da valor.

It's alpaca*Its alpáca*

Es de alpaca

*El tesoro de los Andes.***It's baby alpaca***Its béibi alpáca*

Es de baby alpaca

*Lo más fino.***It's real silver***Its ríal sílver*

Es plata de verdad

It's pure wool*Its piúr wul*

Es lana pura

Natural colors*Náchural cólors*

Colores naturales

Consejo para conectar: “Alpaca” es una palabra que los turistas aman y buscan. Si tu producto es de alpaca, dilo con orgullo — es el tesoro suave de los Andes, y da mucho valor a la venta.

5

Good quality*Mostrar la calidad y el trabajo*

Muestra el trabajo y la calidad. El turista paga con gusto por lo bien hecho.

Good quality*Gud cuálití*

Buena calidad

Very good work*Véri gud uérk*

Muy buen trabajo

Look at the details*Luk at de díteils*

Mire los detalles

It takes many days*It téiks méni déis*

Toma muchos días

*Cuenta el esfuerzo.***It will last many years***It uíl last méni íers*

Durará muchos años

Consejo para conectar: Cuenta el trabajo detrás: **“It takes many days”** (toma muchos días). Cuando el turista entiende cuánto esfuerzo lleva, aprecia el precio y compra con respeto, no regateando tanto.

La Escena — practica la conversación completa

Un turista mira una manta de alpaca en tu tienda. Así se la presentas con orgullo, lo invitas a tocarla y le cuentas su valor. Practica en pareja: uno es el vendedor (Tú), el otro el turista.

Mostrando una manta de alpaca

Tú: Look at this one! It's beautiful.

¡Luk at dis uán! Its biúriful.

¡Mire este! Es hermoso.

Turista: Oh, nice! What is it?

¡Óu, náis! ¿Uát is it?

¡Ah, qué bonito! ¿Qué es?

Tú: It's alpaca. It's handmade. Feel how soft!

Its alpáca. Its jánd-méid. ¡Fíil jáo soft!

Es de alpaca. Es hecho a mano. ¡Sienta qué suave!

Turista: Wow, it is soft!

¡Uáu, it is soft!

¡Guau, sí es suave!

Tú: Yes! My family makes it. It takes many days.

¡lés! Mai fámili méiks it. It téiks méni déis.

¡Sí! Mi familia lo hace. Toma muchos días.

Turista: It's beautiful work.

Its biúriful uérk.

Es un trabajo hermoso.

Tú: Thank you! Good quality. It will last many years.

¡Ténk iu! Gud cuáliti. It uíl last méni íers.

¡Gracias! Buena calidad. Durará muchos años.

Turista: I love it!

¡Ái lav it!

¡Me encanta!

Practícala hasta que salga sola. Cambia el producto (a hat, a bag, a bracelet) y el material cada vez.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
Look at this!	<i>¡Luk at dis!</i>	¡Mire esto!
This is beautiful	<i>Dis is biúriful</i>	Esto es hermoso
It's handmade	<i>Its jánd-méid</i>	Es hecho a mano
Made here in Peru	<i>Méid jier in Perú</i>	Hecho aquí en Perú
My family makes it	<i>Mai fámili méiks it</i>	Mi familia lo hace
Feel how soft!	<i>¡Fíil jáo soft!</i>	¡Sienta qué suave!
It's very soft	<i>Its véri soft</i>	Es muy suave
It's alpaca	<i>Its alpáca</i>	Es de alpaca
It's real silver	<i>Its rial sílver</i>	Es plata de verdad
Good quality	<i>Gud cuáliti</i>	Buena calidad
Look at the details	<i>Luk at de díteils</i>	Mire los detalles
It takes many days	<i>It téiks méní déis</i>	Toma muchos días
It will last many years	<i>It uíl last méní íers</i>	Durará muchos años
Let me show you	<i>Let mi shóu iú</i>	Déjeme mostrarle

Para llevar contigo

Tus productos son fruto de manos, tiempo y tradición. Cuando los muestras con orgullo — “it's handmade, feel how soft, it's alpaca, my family makes it” — el turista deja de ver un objeto y empieza a ver una historia que quiere llevarse a casa. Toca, muestra, cuenta. El orgullo se contagia, y el orgullo vende.

It's handmade — feel how soft!

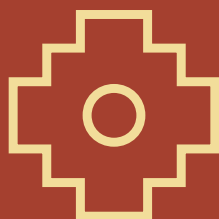
¡Its jánd-méid — fíil jáo soft!

¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 5 — Showing My Wares**. Sigue: **Colors, Sizes & Materials** — describir tus productos en detalle.



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



Colors, Sizes & Materials

Colores, Tallas y Materiales — Describir con Detalle

MÓDULO 6

“¿Tiene otro color? ¿Otra talla?”

Responder rápido y claro es la diferencia entre mirar y comprar.

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué los colores y tallas cierran ventas?

Al turista le gusta algo, pero pregunta: “¿lo tiene en azul? ¿en más grande? ¿es de lana?” Si sabes responder rápido y claro, la venta avanza. Si te quedas callado, el turista duda y se va. Estas palabras pequeñas — colores, tallas, materiales — son las que cierran la compra.

Son fáciles de aprender y las usarás todos los días, con casi cada cliente. En este módulo aprenderás a nombrar los colores, decir las tallas, explicar los materiales, y responder con confianza esas preguntas que llevan al turista de “me gusta” a “me lo llevo”.

✦ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Estas palabras las dirás cada día — practícalas mucho.

El Gancho de 3 Segundos

Cuando el turista pregunte por color o talla, responde al instante con esto.

What color do you like?

¿Uát cólor du iú láik?

¿Qué color le gusta?

I have many colors

Ái jav méni cólors

Tengo muchos colores

What size?

¿Uát sáis?

¿Qué talla?

1

The colors

Los colores más usados

Aprende los colores. Los usarás con casi cada cliente.

Red / Blue / Green

Red / Blú / Grín

Rojo / Azul / Verde

Yellow / Orange

Iélou / Óransh

Amarillo / Naranja

Black / White

Blak / Uáit

Negro / Blanco

Brown / Gray

Bráun / Gréi

Marrón / Gris

Pink / Purple

Pink / Pérpol

Rosado / Morado

Consejo para conectar: Aprende primero los colores que más vendes. Señala el producto al decir el color: **“This is blue”**. Unir la palabra con el objeto ayuda al turista a entenderte al instante.

2

What color do you like?*Ofrecer y preguntar por colores*

Pregunta y ofrece colores. Da opciones para que sea fácil elegir.

What color do you like?*¿Uát cólor du iú láik?*

¿Qué color le gusta?

I have many colors*Ái jav méni cólors*

Tengo muchos colores

Do you want another color?*¿Du iú uánt anóder cólor?*

¿Quiere otro color?

I have it in red, too*Ái jav it in red, tú*

También lo tengo en rojo

Which one do you like?*¿Uích uán du iú láik?*

¿Cuál le gusta?

Consejo para conectar: Si preguntan por un color que no tienes, ofrece otro con entusiasmo: **“I have this beautiful blue!”** Nunca un simple “no”. Redirige siempre hacia lo que sí tienes.

3

The sizes*Grande, mediano, pequeño*

Las tallas son fáciles y esenciales. Aprende estas pocas palabras.

Small / Medium / Large*Smol / Mídiám / Larsh*

Pequeño / Mediano / Grande

What size?*¿Uát sáis?*

¿Qué talla?

Bigger / Smaller*Bíguer / Smóler*

Más grande / Más pequeño

This is your size*Dis is iór sáis*

Esta es su talla

Try it on*Trái it on*

Pruébeselo

Invita a probar.

Consejo para conectar: Invita a probárselo: **“Try it on!”** Cuando un turista se pone un sombrero o una chompa y se ve en el espejo, la venta casi siempre se cierra. Ten un espejo a mano.

4

The materials

De qué está hecho

Explica el material. Es lo que da valor y responde muchas preguntas.

It's alpaca / wool

Its alpáca / wul

Es de alpaca / lana

It's cotton

Its cóton

Es de algodón

It's silver

Its sílver

Es de plata

It's leather

Its léder

Es de cuero

It's natural

Its náchural

Es natural

Muy valorado.

Consejo para conectar: La palabra **“natural”** tiene mucho valor para el turista de hoy. Si tu producto usa tintes o fibras naturales, dilo: “natural colors, natural wool”. Es un gran punto de venta.

5

Answering questions

Responder con confianza

Responde rápido y claro las preguntas del cliente. La claridad da confianza.

Yes, I have it*Iés, ái jav it*

Sí, lo tengo

Let me check*Let mi chek*

Déjeme ver

This one is bigger*Dis uán is bíguer*

Este es más grande

Same price*Séim práis*

Mismo precio

Is this good for you?*¿Is dis gud for iú?*

¿Le sirve este?

Confirma con amabilidad.

Consejo para conectar: Si no entiendes bien la pregunta, sonríe y di **“Let me check”** mientras miras. Tomarte un momento con calma es mejor que apurarte. La calma también da confianza al cliente.

La Escena — practica la conversación completa

Al turista le gustó un gorro, pero quiere otro color y probar la talla. Así respondes sus preguntas con claridad y cierras la venta. Practica en pareja: uno es el vendedor (Tú), el otro el turista.

Colores, tallas y materiales

Turista: I like this hat. Do you have blue?

Ái láik dis jat. ¿Du iú jav blú?

Me gusta este gorro. ¿Tiene azul?

Tú: Yes! I have many colors. Let me show you.

¡Lés! Ái jav méni cólors. Let mi shóu iú.

¡Sí! Tengo muchos colores. Déjeme mostrarle.

Turista: Nice! Is it wool?

¡Náis! ¿Is it wul?

¡Bonito! ¿Es de lana?

Tú: It's alpaca. Very soft, very warm. Try it on!

Its alpáca. Véri soft, véri uórm. ¡Trái it on!

Es de alpaca. Muy suave, muy abrigador. ¡Pruébeselo!

Turista: How does it look?

¿Jáo das it luk?

¿Cómo se ve?

Tú: Beautiful! This is your size. It's perfect.

¡Biúriful! Dis is iór sáis. Its pérfect.

¡Hermoso! Esta es su talla. Es perfecto.

Turista: I'll take it!

¡Áil téik it!

¡Me lo llevo!

Tú: Wonderful! Good choice, my friend.

¡Uándérful! Gud chóis, mai frend.

¡Maravilloso! Buena elección, amigo.

Practícala hasta que salga sola. Cambia el producto, el color y el material cada vez.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
Red / Blue / Green	<i>Red / Blú / Grín</i>	Rojo / Azul / Verde
Black / White	<i>Blak / Uáit</i>	Negro / Blanco
What color do you like?	<i>¿Uát cólor du iú láik?</i>	¿Qué color le gusta?
I have many colors	<i>Ái jav méni cólors</i>	Tengo muchos colores
Small / Medium / Large	<i>Smol / Mídiam / Larsh</i>	Pequeño / Mediano / Grande
What size?	<i>¿Uát saís?</i>	¿Qué talla?
Bigger / Smaller	<i>Bíguer / Smóler</i>	Más grande / Más pequeño
Try it on	<i>Trái it on</i>	Pruébeselo
It's alpaca / wool	<i>Its alpáca / wul</i>	Es de alpaca / lana
It's cotton	<i>Its cóton</i>	Es de algodón
It's natural	<i>Its náchural</i>	Es natural
Yes, I have it	<i>Iés, ái jav it</i>	Sí, lo tengo
Let me check	<i>Let mi chek</i>	Déjeme ver
Same price	<i>Séim práis</i>	Mismo precio

Para llevar contigo

Colores, tallas y materiales son las palabras del día a día — las dirás con casi cada cliente. Cuando respondes rápido y claro — “I have many colors, try it on, it's alpaca” — el turista siente confianza y avanza hacia la compra. Y recuerda: en vez de un “no”, siempre ofrece lo que sí tienes, con entusiasmo.

I have many colors — try it on!

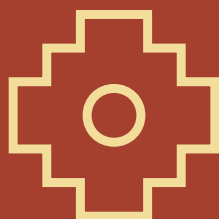
¡Ái jav méni cólors — trái it on!

¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 6 — Colors, Sizes & Materials**. Sigue: **It's Handmade** — contar la historia de tu producto.



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



It's Handmade

Hecho a Mano — Contar la Historia

MÓDULO 7

*Detrás de cada pieza hay unas manos y una historia.
Cuando la cuentas, el turista no compra un objeto: compra un recuerdo vivo.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué la historia vende más que el objeto?

Dos mantas pueden verse iguales, pero una cuesta el doble. ¿Por qué? Por su historia. Cuando el turista sabe que la tejió tu madre a mano, con lana de tu propia alpaca, con un diseño que cuenta algo del valle — deja de ver un producto y empieza a ver un tesoro. Y por los tesoros se paga con gusto.

Tú tienes esa historia; el turista quiere oírla. No hace falta mucho inglés: unas pocas frases sobre quién lo hizo, cómo, y qué significa. En este módulo aprenderás a contar la historia de tus productos — la tradición, el trabajo, el significado — para que el turista se lleve a casa no solo un objeto, sino un pedazo del valle.

★ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Cuenta la historia con calma y orgullo.

El Gancho de 3 Segundos

Cuando el turista admire una pieza, cuéntale su historia con esto.

My mother made this

Mai máder méid dis

Mi madre hizo esto

It's an old tradition

Its an óuld tradíshon

Es una tradición antigua

Each one is unique

Ích uán is iuník

Cada uno es único

1

Who made it

Las manos detrás de la pieza

Cuenta quién lo hizo. Poner un rostro a la pieza le da alma.

I made it*Ái méid it*

Yo lo hice

My mother made this*Mai máder méid dis*

Mi madre hizo esto

My family makes them*Mai fáili méiks dem*

Mi familia los hace

The women of the village*De uímen of de vílash*

Las mujeres del pueblo

Made with love*Méid uíz lav*

Hecho con amor

Toca el corazón.

Consejo para conectar: Poner un rostro humano a la pieza — **“my mother made this”** — la transforma. El turista ya no compra a una tienda, sino a una familia. Esa conexión vale más que cualquier descuento.

2

An old tradition*La herencia del valle*

Cuenta la tradición. Lo antiguo y auténtico es justo lo que el turista busca.

It's an old tradition*Its an óuld tradíshon*

Es una tradición antigua

Very old, from the Incas*Véri óuld, from de Incas*

Muy antiguo, de los Incas

My grandmother taught me*Mai grándmader tot mi*

Mi abuela me enseñó

The same way for 500 years*De séim uéi for fáiv-jóndred íers*

Igual desde hace 500 años

It's real, it's authentic*Its ríal, its ozéntik*

Es real, es auténtico

Palabra clave.

Consejo para conectar: La palabra **“authentic”** (auténtico) es oro para el turista. Vino de lejos huyendo de lo falso y lo industrial. Recordarle que esto es real y tradicional justifica su valor.

3

How it's made*El trabajo y el tiempo*

Cuenta cómo se hace: a mano, con tiempo, con lana natural. El esfuerzo da valor.

All by hand*Ol báí jand*

Todo a mano

It takes two weeks*It téiks tú uíks*

Toma dos semanas

Natural wool, natural colors*Náchural wul, náchural cólors*

Lana natural, colores naturales

From our own alpacas*From áuar óun alpácas*

De nuestras propias alpacas

No machines*Nóu mashíns*

Sin máquinas

Consejo para conectar: Cuando el turista sabe que algo **“takes two weeks, all by hand”**, deja de regatear tanto. Entiende que paga por semanas de trabajo humano, no por un objeto de fábrica.

4

What it means*El significado de los diseños*

Muchos diseños cuentan algo. Explicar su significado enamora al turista.

This design means...*Dis disáin míns...*

Este diseño significa...

It means mountains / river*It míns máuntens / ríver*

Significa montañas / río

It's for good luck*Its for gud lak*

Es para la buena suerte

It tells a story*It tels a stóri*

Cuenta una historia

It's a symbol of the valley*Its a símbol of de váli*

Es un símbolo del valle

Consejo para conectar: Si tus diseños tienen significado — montañas, ríos, la chakana, buena suerte — cuéntalo: **“this means good luck”**. Un objeto con significado se vuelve inolvidable, y un gran regalo.

5

Each one is unique*Nada es igual a otra cosa*

Recuérdale que es único. Lo irreplicable tiene un valor que nada de fábrica alcanza.

Each one is unique*Ích uán is iuník*

Cada uno es único

There is only one*Der is óunli uán*

Hay solo uno

You won't find another*Iú uónt fáind anóder*

No encontrarás otro igual

A piece of the valley*A píis of de váli*

Un pedazo del valle

A memory to take home*A mémori tu téik jóum*

Un recuerdo para llevar a casa

Consejo para conectar: “Each one is unique” (cada uno es único) despierta el deseo: si el turista duda, recordarle que no hay otro igual y que quizá no lo vuelva a encontrar lo anima a decidir hoy.

La Escena — practica la conversación completa

Un turista admira una manta tejida y pregunta por ella. Así le cuentas su historia — quién la hizo, la tradición, el significado — y la conviertes en un tesoro. Practica en pareja: vendedor (Tú) y turista.

Contando la historia de una manta

Turista: This is beautiful. Did you make it?

Dis is biúriful. ¿Did iú méik it?

Esto es hermoso. ¿Lo hizo usted?

Tú: My mother made it. All by hand. It takes two weeks.

Mai máder méid it. Ol báí jand. It téiks tú uíks.

Mi madre lo hizo. Todo a mano. Toma dos semanas.

Turista: Wow. Is it wool?

Uáu. ¿Is it wul?

Guau. ¿Es de lana?

Tú: Natural wool, from our own alpacas. It's an old tradition.

Náchural wul, from áuar óun alpácas. Its an óuld tradíshon.

Lana natural, de nuestras propias alpacas. Es una tradición antigua.

Turista: What does this design mean?

¿Uát das dis disáin míin?

¿Qué significa este diseño?

Tú: It means the mountains. It's for good luck.

It míins de máuntens. Its for gud lak.

Significa las montañas. Es para la buena suerte.

Turista: I love it. It's special.

Ái lav it. Its spéshal.

Me encanta. Es especial.

Tú: Each one is unique. A memory to take home.

Ích uán is iuník. A mémori tu téik jóum.

Cada uno es único. Un recuerdo para llevar a casa.

Practícala hasta que salga sola. Usa la historia real de tus propios productos — es la más poderosa de todas.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
I made it / My mother made it	<i>Ái méid it / Mai máder méid it</i>	Yo lo hice / Mi madre lo hizo
Made with love	<i>Méid uíz lav</i>	Hecho con amor
It's an old tradition	<i>Its an óuld tradíshon</i>	Es una tradición antigua
It's authentic	<i>Its ozéntik</i>	Es auténtico
All by hand	<i>Ol báí jand</i>	Todo a mano
It takes two weeks	<i>It téiks tú uíks</i>	Toma dos semanas
Natural wool	<i>Náchural wul</i>	Lana natural
From our own alpacas	<i>From áuar óun alpácas</i>	De nuestras propias alpacas
This design means...	<i>Dís disáin mílins...</i>	Este diseño significa...
It's for good luck	<i>Its for gud lak</i>	Es para la buena suerte
It tells a story	<i>It tels a stóri</i>	Cuenta una historia
Each one is unique	<i>Ích uán is iuník</i>	Cada uno es único
There is only one	<i>Der is óunli uán</i>	Hay solo uno
A memory to take home	<i>A mémori tu téik jóum</i>	Un recuerdo para llevar a casa

Para llevar contigo

Tú no vendes objetos: vendes historias hechas a mano. La madre que tejió, la abuela que enseñó, el diseño que significa las montañas, las semanas de trabajo, el hecho de que no hay otro igual. Cuenta esa historia con orgullo tranquilo, y el turista pagará con gusto — porque se lleva a casa un pedazo vivo del valle.

My mother made it — each one is unique.

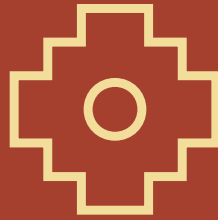
Mai máder méid it — ích uán is iuník.

¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 7 — It's Handmade**. Sigue: **How Much? Prices & Numbers** — hablar de precios con confianza.



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



How Much? Prices & Numbers

¿Cuánto Cuesta? — Precios y Números

MÓDULO 8

*El momento del precio es el momento de la verdad.
Decir los números con claridad y calma es la mitad de la venta.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué los números deciden la venta?

Llega la pregunta más importante: “How much?” — ¿cuánto cuesta? Si sabes decir el número con claridad y confianza, la venta avanza. Si dudas o te confundes, el turista se pone nervioso. Los números en inglés son pocos y se repiten todo el día: vale la pena dominarlos.

También aprenderás a hablar del regateo con calma y buen humor — “un poquito menos”, “mejor precio”, “buen precio para ti” — sin perder ni la venta ni la sonrisa. En este módulo aprenderás a contar, decir precios, dar el vuelto y llegar a un trato, todo con la claridad que da confianza al cliente.

★ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave. La **th** se dice con la lengua entre los dientes (importante en los números: *zri*=three, *zri-ti*=thirty). La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Di los números despacio y claro.

El Gancho de 3 Segundos

Cuando pregunten el precio, responde con claridad y una sonrisa.

It's forty soles

Its fórti sóles

Son cuarenta soles

Good price for you!

¡Gud práís for iú!

¡Buen precio para ti!

It's a good deal

Its a gud díil

Es un buen trato

1

Numbers 1 to 10*Los números que más usarás*

Empieza por lo básico. Estos diez números los dirás todo el día.

One / Two / Three*Uán / Tú / Zri*

Uno / Dos / Tres

Four / Five / Six*For / Fáiv / Six*

Cuatro / Cinco / Seis

Seven / Eight / Nine*Séven / Éit / Náin*

Siete / Ocho / Nueve

Ten*Ten*

Diez

Zero*Zíro*

Cero

Consejo para conectar: Practica del uno al diez hasta que salgan solos, sin pensar. Son la base de todos los precios. Cuéntalos en voz alta mientras acomodas tu mercadería cada mañana.

2

Tens & big numbers

Diez, veinte, cien

Los precios viven en las decenas y centenas. Aprende estas palabras clave.

Ten / Twenty / Thirty*Ten / Tuénti / Zérti*

Diez / Veinte / Treinta

Forty / Fifty*Fórti / Fífti*

Cuarenta / Cincuenta

Sixty / Seventy*Síxti / Séventi*

Sesenta / Setenta

Eighty / Ninety*Éiti / Náinti*

Ochenta / Noventa

One hundred*Uán jóndred*

Cien

Consejo para conectar: Ojo con la diferencia: **“thirteen”** (13, *zer-TÍN*) y **“thirty”** (30, *ZÉR-ti*). El acento cambia todo. Repite el precio señalando con los dedos para que no haya confusión.

3

How much is it?*Preguntar y decir el precio*

El corazón del módulo: preguntar y decir cuánto cuesta.

How much is it?*¿Áo mach is it?*

¿Cuánto cuesta?

*La pregunta clave.***It's forty soles***Its fórti sóles*

Son cuarenta soles

This one is sixty*Dis uán is síxti*

Este cuesta sesenta

Two for a hundred*Tú ·for a jón dred*

Dos por cien

*Oferta por cantidad.***Soles or dollars?***¿Sóles or dólars?*

¿Soles o dólares?

Consejo para conectar: Cuando digas el precio, dilo con calma y sin disculparte. Un precio dicho con confianza suena justo. Y ten a mano una calculadora o papel — mostrar el número escrito evita toda confusión.

4

Making a deal*El regateo con buen humor*

El regateo es parte del mercado. Hazlo con calma, humor y respeto.

Good price for you*Gud práis for iú*

Buen precio para ti

A little less, okay*A lítel les, oukéi*

Un poquito menos, está bien

Special price*Spéshal práis*

Precio especial

For you, my friend...*For iú, mai frend...*

Para ti, amigo...

That's my best price*Dats mai best práis*

Ese es mi mejor precio

Cierra con firmeza amable.

Consejo para conectar: El regateo debe ser un juego amable, no una pelea. Sonríe, usa **“for you, my friend, special price”**. Cede un poco con gracia y el turista se va feliz, sintiendo que ganó — y tú también ganaste.

5

Paying & change

Cobrar y dar el vuelto

Cierra el trato con claridad: cobra, da el vuelto, agradece.

That's thirty soles, please*Dats zérta sóles, plíis*

Son treinta soles, por favor

Here is your change*Jíer is iór chéinsh*

Aquí está su vuelto

Do you have change?*¿Du iú jav chéinsh?*

¿Tiene sencillo?

Cash or card?*¿Cash or card?*

¿Efectivo o tarjeta?

Thank you very much!*¡Ténk iu véri mach!*

¡Muchas gracias!

Cierra con calidez.

Consejo para conectar: Al dar el vuelto, cuéntalo en voz alta y con calma: **“Here is your change — ten soles.”** La claridad al cobrar y devolver genera confianza y evita malos entendidos. Termina siempre con un gracias cálido.

La Escena — practica la conversación completa

Un turista quiere comprar una chompa y pregunta el precio. Así dices el número, manejas el regateo con gracia y cierras el trato. Practica en pareja: vendedor (Tú) y turista.

Hablando del precio

Turista: I like this. How much is it?

Ái láik dis. ¿Jáo mach is it?

Me gusta esto. ¿Cuánto cuesta?

Tú: It's eighty soles. Good quality, all by hand.

Its éiti sóles. Gud cuáliti, ol báí jand.

Son ochenta soles. Buena calidad, todo a mano.

Turista: Hmm... a little expensive.

Hmm... a lítel ekspénsiv.

Mmm... un poco caro.

Tú: For you, my friend — special price. Seventy soles.

For iú, mai frend — spéshal práís. Séventi sóles.

Para ti, amigo — precio especial. Setenta soles.

Turista: Okay! I'll take it.

¡Oukéi! Áil téik it.

¡Está bien! Me lo llevo.

Tú: Wonderful! That's seventy soles, please.

¡Uánderful! Dats séventi sóles, plíís.

¡Maravilloso! Son setenta soles, por favor.

Turista: Here is one hundred.

Jíer is uán jóndred.

Aquí hay cien.

Tú: Thank you! Here is your change — thirty soles.

¡Ténk iu! Jíer is iór chéinsh — zérti sóles.

¡Gracias! Aquí está su vuelto — treinta soles.

Practícala hasta que salga sola. Cambia los precios y practica dando el vuelto correcto en voz alta.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
One / Two / Three	<i>Uán / Tú / Zri</i>	Uno / Dos / Tres
Four / Five / Six	<i>For / Fáiv / Six</i>	Cuatro / Cinco / Seis
Seven / Eight / Nine / Ten	<i>Séven / Éit / Náin / Ten</i>	Siete / Ocho / Nueve / Diez
Twenty / Thirty / Forty	<i>Tuénti / Zérti / Fórti</i>	Veinte / Treinta / Cuarenta
Fifty / Hundred	<i>Fífti / Jóndred</i>	Cincuenta / Cien
How much is it?	<i>¿Jáo mach is it?</i>	¿Cuánto cuesta?
It's forty soles	<i>Its fórti sóles</i>	Son cuarenta soles
Soles or dollars?	<i>¿Sóles or dólares?</i>	¿Soles o dólares?
Good price for you	<i>Gud práis for iú</i>	Buen precio para ti
Special price	<i>Spéshal práis</i>	Precio especial
That's my best price	<i>Dats mai best práis</i>	Ese es mi mejor precio
Here is your change	<i>Jíer is iór chéinsh</i>	Aquí está su vuelto
Cash or card?	<i>¿Cash or card?</i>	¿Efectivo o tarjeta?
Thank you very much!	<i>¡Ténk iu véri mach!</i>	¡Muchas gracias!

Para llevar contigo

El precio no da miedo cuando dominas los números. Dílos despacio, claro, con confianza — y el regateo vuélvelo un juego amable donde ambos ganan. “Good price for you, my friend” dicho con una sonrisa cierra más ventas que cualquier rebaja fría. Practica contar del uno al cien hasta que fluya, y el momento del precio será tu mejor momento.

How much? Good price for you, my friend!

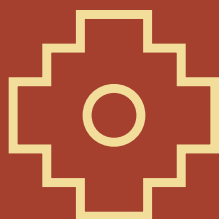
¿Jáo mach? ¡Gud práis for iú, mai frend!

*¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 8 — How Much? Prices & Numbers**. Sigue: **Closing the Sale** — cerrar la venta y despedir con calidez.*



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



Closing the Sale

Cerrar la Venta — Cobrar, Envolver y Despedir

MÓDULO 9

*El final de la venta es el comienzo de la próxima.
Un cierre cálido convierte a un cliente en un amigo que vuelve y te
recomienda.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

¿Por qué el cierre lo es todo?

El turista ya dijo que sí. Muchos vendedores se relajan aquí — y pierden la magia. Pero los últimos treinta segundos son los más importantes: cómo empacas, cómo agradeces, cómo te despides. Un cierre torpe deja un sabor frío; un cierre cálido deja un recuerdo que el turista lleva a casa y cuenta a sus amigos.

También es el momento de sembrar el futuro: pídele que vuelva, que te recomiende, ofrécele una tarjeta o tu nombre. En este módulo aprenderás a cerrar la venta con gracia — confirmar, empacar con cuidado, cobrar, agradecer de corazón y despedir de un modo que haga volver a la gente.

★ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. El cierre se dice con calma y calidez, nunca con prisa.

El Gancho de 3 Segundos

Cuando el turista decide comprar, cierra con estas palabras cálidas.

Great choice!

¡Gréit chóis!

¡Buena elección!

Let me wrap it for you

Let mi rap it for iú

Déjeme envolverlo

Thank you, my friend!

¡Ténk iu, mai frend!

¡Gracias, amigo!

1

Confirming the sale

Sellar la decisión con alegría

Cuando dicen que sí, celébralo con calidez. Confirma con alegría.

Great choice!

¡Gréit chóis!

¡Buena elección!

Perfect!

¡Pérfect!

¡Perfecto!

You will love it

Iú uíl lav it

Le va a encantar

Good choice, my friend

Gud chóis, mai frend

Buena elección, amigo

Anything else?

¿Éni-zing els?

¿Algo más?

Invita a llevar más.

Consejo para conectar: Cuando el cliente decide, celébralo: **“Great choice!”** Y luego, con suavidad, pregunta **“Anything else?”**. Muchas veces se llevan una segunda cosa pequeña solo porque preguntaste con una sonrisa.

2

Wrapping it up

Empacar con cuidado

Empaca con cuidado, como un regalo. El detalle se recuerda.

Let me wrap it for you

Let mi rap it for iú

Déjeme envolverlo

A bag for you

A bag for iú

Una bolsa para usted

Is it a gift?

¿Is it a gift?

¿Es un regalo?

I'll wrap it nice

Áil·rap it náis

Se lo envuelvo bonito

Careful, it's fragile

Kéirful, its fráiyail

Cuidado, es frágil

Para cerámica o vidrio.

Consejo para conectar: Empacar con cuidado — **“let me wrap it nice”** — dice sin palabras que valoras lo que vendes y a quien lo compra. Ese pequeño cuidado final es lo que hace que un turista te recuerde con cariño.

3

Taking payment*Cobrar con claridad*

Cobra con claridad y calma. La confianza se construye en este momento.

That's fifty soles*Dats fifti sóles*

Son cincuenta soles

Cash or card?*¿Cash or card?*

¿Efectivo o tarjeta?

Here is your change*Jíer is iór chéinsh*

Aquí está su vuelto

Thank you!*¡Ténk iu!*

¡Gracias!

Would you like a receipt?*¿Wud iú láik a risít?*

¿Desea un recibo?

Consejo para conectar: Al cobrar, mira a los ojos y sonríe. El dinero cambia de manos con confianza cuando hay calidez. Cuenta el vuelto en voz alta y entrégalo con las dos manos: un gesto de respeto que se nota.

4

Come back and tell friends*Sembrar la próxima venta*

Siembra el futuro: pide que vuelvan y que te recomienden.

Come back and see me!*¡Cam bak an sí mi!*

¡Vuelva a verme!

Tell your friends!*¡Tel iór frends!*

¡Cuénteles a sus amigos!

Here is my card*Jíer is mai card*

Aquí está mi tarjeta

Find me here anytime*Fáind mi jíer éni-táim*

Búsqueme aquí cuando quiera

My name is... remember me!*Mai néim is... ¡rimémber mi!*

Me llamo... ¡recuérdeme!

Consejo para conectar: Un turista feliz es tu mejor publicidad. **“Tell your friends!”** dicho con una sonrisa siembra futuras ventas. Si tienes una tarjeta o tu nombre en la bolsa, mejor aún — así te encuentran de nuevo.

5

A warm goodbye*La despedida que se recuerda*

Despídete con el corazón. La última palabra es la que más se recuerda.

Thank you, my friend!*¡Ténk iu, mai frend!*

¡Gracias, amigo!

Have a wonderful trip!*¡Jav a uánderful trip!*

¡Que tenga un viaje maravilloso!

Enjoy Peru!*¡Enyói Perú!*

¡Disfrute Perú!

Safe travels!*¡Séif trávels!*

¡Buen viaje!

See you again!*¡Sí iú aguén!*

¡Hasta la próxima!

Consejo para conectar: La última palabra es la que más se recuerda. Despide con el corazón: **“Thank you, my friend! Safe travels!”**. El turista se irá con una sonrisa — y esa sonrisa es la mejor semilla para que vuelva y te recomiende.

La Escena — practica la conversación completa

El turista decidió comprar. Así cierras la venta con calidez — confirmas, empacas, cobras, agradeces y despides de modo que quiera volver. Practica en pareja: vendedor (Tú) y turista.

Cerrando la venta

Turista: Okay, I'll take this one.

Oukéi, áil téik dis uán.

Bien, me llevo este.

Tú: Great choice! You will love it. Anything else?

¡Gréit chóis! Iú uíl lav it. ¿Éni-zing els?

¡Buena elección! Le va a encantar. ¿Algo más?

Turista: No, just this. Thank you.

Nóu, yast dis. Ténk iu.

No, solo esto. Gracias.

Tú: Let me wrap it nice for you. Is it a gift?

Let mi rap it náis for iú. ¿Is it a gift?

Se lo envuelvo bonito. ¿Es un regalo?

Turista: Yes, for my sister.

Iés, for mai síster.

Sí, para mi hermana.

Tú: Beautiful. That's fifty soles. Here is your change.

Biúríful. Dats fífti sóles. Jíer is iór chéinsh.

Hermoso. Son cincuenta soles. Aquí está su vuelto.

Turista: Thank you so much!

¡Ténk iu so mach!

¡Muchas gracias!

Tú: Thank you, my friend! Come back and see me. Safe travels!

¡Ténk iu, mai frend! Cam bak an sí mi. ¡Séif trávels!

¡Gracias, amigo! Vuelva a verme. ¡Buen viaje!

Practícala hasta que salga sola. El cierre cálido es lo que hace volver a la gente — practícalo con el mismo cariño con que empezaste.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
Great choice!	<i>¡Gréit chóis!</i>	¡Buena elección!
Anything else?	<i>¿Éni-zing els?</i>	¿Algo más?
Let me wrap it for you	<i>Let mi rap it for iú</i>	Déjeme envolverlo
I'll wrap it nice	<i>Áil rap it náis</i>	Se lo envuelvo bonito
That's fifty soles	<i>Dats fífti sóles</i>	Son cincuenta soles
Cash or card?	<i>¿Cash or card?</i>	¿Efectivo o tarjeta?
Here is your change	<i>Jíer is iór chéinsh</i>	Aquí está su vuelto
Come back and see me!	<i>¡Cam bak an sí mi!</i>	¡Vuelva a verme!
Tell your friends!	<i>¡Tel iór frends!</i>	¡Cuénteles a sus amigos!
Here is my card	<i>Jíer is mai card</i>	Aquí está mi tarjeta
Thank you, my friend!	<i>¡Ténk iu, mai frend!</i>	¡Gracias, amigo!
Have a wonderful trip!	<i>¡Jav a uánderful trip!</i>	¡Que tenga un viaje maravilloso!
Safe travels!	<i>¡Séif trávels!</i>	¡Buen viaje!
See you again!	<i>¡Sí iú aguén!</i>	¡Hasta la próxima!

Para llevar contigo

Los últimos treinta segundos valen tanto como todo lo demás. Confirma con alegría, empaca con cuidado, cobra con claridad, agradece de corazón y despide de modo que quieran volver. “Thank you, my friend! Come back and see me!” — ese cierre cálido es lo que convierte una venta en una amistad, y una amistad en cinco turistas más que llegan recomendados.

Thank you, my friend! Come back and see me!

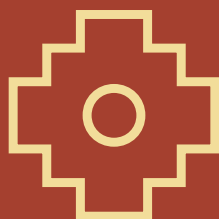
¡Ténk iu, mai frend! ¡Cam bak an sí mi!

*¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 9 — Closing the Sale**. Ya dominas toda la venta, del saludo a la despedida. Siguen los módulos especializados: **The Artisan Stall**.*



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



The Artisan Stall

El Puesto de Artesanía — Textiles, Tejidos y Joyas

MÓDULO 10

*Para quienes venden lo que las manos del valle crean:
mantas, chompas, sombreros, joyas de plata y recuerdos con alma.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

Un módulo para el artesano y el tejedor

Este es un módulo especializado para quienes venden artesanía: textiles, tejidos de alpaca, sombreros, bolsos, joyería de plata, cerámica y recuerdos hechos a mano. Aquí encontrarás las palabras exactas de tu puesto — los productos, los materiales, los detalles que el turista pregunta cada día.

Ya aprendiste a saludar, mostrar, poner precio y cerrar. Ahora le sumamos el vocabulario preciso de la artesanía, para que puedas nombrar cada pieza, explicar cada material y responder con soltura las preguntas que solo te hacen a ti. Combínalo con lo que ya sabes, y tu puesto hablará inglés con orgullo.

★ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Nombra cada pieza con orgullo de artesano.

El Gancho de 3 Segundos

Cuando el turista mire tus tejidos, invítalo con esto.

Handmade alpaca!

¡Jánd-méid alpáca!

¡Alpaca hecha a mano!

Try it on!

¡Trái it on!

¡Pruébeselo!

Feel this — so soft!

¡Fíil dis — so soft!

¡Toque esto — qué suave!

1

The textiles

Mantas, chompas y ponchos

Nombra tus tejidos. Estas son las estrellas de tu puesto.

A blanket

A blánket

Una manta / frazada

A sweater

A suéter

Una chompa / suéter

A scarf

A scarf

Una bufanda

A poncho

A póncho

Un poncho

Gloves / socks

Glavs / soks

Guantes / medias

Consejo para conectar: Señala cada prenda al nombrarla en inglés — **“a blanket, a scarf”**. Unir la palabra con el objeto ayuda al turista a entender al instante, aunque tu inglés sea sencillo.

2

Hats & bags

Sombreros, gorros y bolsos

Sombreros y bolsos se venden a diario. Aprende a nombrarlos y ofrecerlos.

A hat*A jat*

Un sombrero

A chullo (warm hat)*A chúllo*

Un chullo (gorro andino)

A bag*A bag*

Una bolsa / cartera

A backpack*A bákpak*

Una mochila

A purse / a wallet*A pers / a uólet*

Un monedero / una billetera

Consejo para conectar: El **chullo** (gorro andino con orejeras) fascina a los turistas. Explícalo simple: **“a chullo — a warm Andean hat”**. Nombrar lo propio del valle con orgullo lo vuelve irresistible.

3

Silver & jewelry*Plata, piedras y joyas*

La joyería de plata es un tesoro andino. Nombra tus piezas con orgullo.

Silver*Síilver*

Plata

A ring / a necklace*A ring / a néklas*

Un anillo / un collar

Earrings / a bracelet*Íirings / a bréislet*

Aretes / una pulsera

It's real silver, 950*Its·ríal síilver, náin-fífti*

Es plata de verdad, 950

With a real stone*Uíz a ríal stóun*

Con piedra de verdad

Consejo para conectar: Con la joyería, la autenticidad es todo: **“real silver, 950”** da confianza. Si tienes el sello o certificado, muéstralo. El turista paga bien por plata verdadera si confía en ti.

4

Materials & making

De qué es y cómo se hizo

Explica el material y el trabajo. Es lo que da valor a la artesanía.

Alpaca / baby alpaca*Alpáca / béibi alpáca*

Alpaca / baby alpaca

Sheep wool*Shíip wul*

Lana de oveja

Hand-woven*Jánd-wóuven*

Tejido a mano

Hand-knitted*Jánd-nítid*

Tejido a palillo / a mano

Natural dyes*Náchural dáis*

Tintes naturales

Consejo para conectar: “**Hand-woven**” (tejido a mano en telar) y “**natural dyes**” (tintes naturales) son palabras de gran valor. Si tus colores vienen de plantas y cochinilla, dilo — es justo lo auténtico que el turista busca.

5

Try it, feel it*Invitar a probar y elegir*

Invita a probárselo y a elegir. La prenda puesta casi siempre se compra.

Try it on!*¡Trái it on!*

¡Pruébeselo!

Here is a mirror*Jér is a mírror*

Aquí hay un espejo

It fits you well*It fits iú uél*

Le queda bien

Other colors here*Óder cólors jér*

Otros colores aquí

This suits you*Dis suts iú*

Este le va bien

Consejo para conectar: Ten siempre un espejo a mano. **“Try it on! It fits you well.”**

Cuando el turista se ve bien con tu prenda puesta, la venta casi siempre se cierra sola. La prenda en el cuerpo vende.

La Escena — practica la conversación completa

Una turista mira las chompas de alpaca de tu puesto. Así nombras tus productos, explicas el material y la invitas a probárselo. Practica en pareja: artesano (Tú) y turista.

En el puesto de artesanía

Turista: These sweaters are beautiful!

¡Díis suéters ar biúriful!

¡Estas chompas son hermosas!

Tú: Thank you! Handmade alpaca. Feel this — so soft!

¡Ténk iu! Jánd-méid alpáca. ¡Fíl dis — so soft!

¡Gracias! Alpaca hecha a mano. ¡Toque esto — qué suave!

Turista: Wow! Is it baby alpaca?

¡Uáu! ¿Is it béibi alpáca?

¡Guau! ¿Es baby alpaca?

Tú: Yes, baby alpaca. Hand-woven, natural dyes.

¡és, béibi alpáca. Jánd-wóuven, náchural dáis.

Sí, baby alpaca. Tejida a mano, tintes naturales.

Turista: Do you have blue?

¿Du iú jav blú?

¿Tiene azul?

Tú: Yes! Other colors here. Try it on — here is a mirror.

¡lés! Óder cólors jér. Tráí it on — jér is a mírror.

¡Sí! Otros colores aquí. Pruébesela — aquí hay un espejo.

Turista: It's so warm!

¡Its so uórm!

¡Es tan abrigadora!

Tú: It fits you well! This suits you.

¡It fits iú uél! Dis suts iú.

¡Le queda bien! Este le va bien.

Practícala hasta que salga sola. Cámbiala por tus productos reales: hats, scarves, bags, silver rings.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
A blanket / a sweater	<i>A bláñket / a suéter</i>	Una manta / una chompa
A scarf / a poncho	<i>A scarf / a póncho</i>	Una bufanda / un poncho
A hat / a chullo	<i>A jat / a chúllo</i>	Un sombrero / un chullo
A bag / a backpack	<i>A bag / a bákpak</i>	Una bolsa / una mochila
Silver	<i>Síilver</i>	Plata
A ring / a necklace	<i>A ring / a néklas</i>	Un anillo / un collar
Earrings / a bracelet	<i>Íirings / a bréislet</i>	Aretes / una pulsera
Alpaca / baby alpaca	<i>Alpáca / béibi alpáca</i>	Alpaca / baby alpaca
Hand-woven	<i>Jánd-wóuven</i>	Tejido a mano
Natural dyes	<i>Náchural dáis</i>	Tintes naturales
Try it on!	<i>¡Trái it on!</i>	¡Pruébeselo!
Here is a mirror	<i>Jér is a mírror</i>	Aquí hay un espejo
It fits you well	<i>It fits iú uél</i>	Le queda bien
This suits you	<i>Dis suts iú</i>	Este le va bien

Para llevar contigo

Tu puesto está lleno del trabajo de manos del valle — cada tejido, cada joya, cada gorro tiene un nombre y una historia. Ahora puedes nombrarlos en inglés con orgullo, explicar la alpaca y los tintes naturales, e invitar a probárselos frente al espejo. Junta esto con el saludo, el precio y el cierre que ya sabes, y tu puesto entero conversará con el mundo.

Handmade alpaca — try it on, my friend!

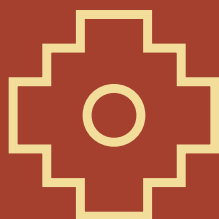
¡jánd-méid alpáca — trái it on, mai frend!

*¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 10 — The Artisan Stall**. Sigue: **The Restaurant** — para quienes reciben y sirven en la mesa.*



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



The Restaurant

El Restaurante — Recibir, Servir y Atender la Mesa

MÓDULO 11

*Para quienes alimentan al viajero:
una mesa cálida y unas pocas palabras en inglés convierten un almuerzo en
un recuerdo.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

Un módulo para el restaurante y la cocina

Este es un módulo especializado para quienes reciben al turista en la mesa: restaurantes, cafés, picanterías y cocinas familiares. Aquí están las palabras de tu oficio — recibir en la puerta, sentar, tomar el pedido, servir, y cobrar la cuenta — todo con la calidez que hace volver al comensal.

El turista hambriento y lejos de casa agradece enormemente ser bien recibido. Unas pocas frases claras en inglés — “welcome, this way, what would you like, enjoy your meal” — lo hacen sentir cuidado, y un comensal que se siente cuidado deja buena propina, vuelve y trae amigos. En este módulo aprenderás a atender tu mesa en inglés con gracia.

★ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Atiende la mesa con calidez y calma.

El Gancho de 3 Segundos

Cuando el turista se acerque a tu restaurante, recíbelo con esto.

Welcome! Come in!

¡Uélcam! ¡Cam ín!

¡Bienvenido! ¡Pase!

Table for how many?

¿Téibol for jáo méni?

¿Mesa para cuántos?

Are you hungry?

¿Ar iú jóngri?

¿Tiene hambre?

1

Welcome & seating*Recibir y sentar*

Recibe en la puerta y acomoda con calidez. La bienvenida abre el apetito.

Welcome! Come in!*¡Uélcam! ¡Cam ín!*

¡Bienvenido! ¡Pase!

Table for how many?*¿Téibol for jáo méni?*

¿Mesa para cuántos?

This way, please*Dis uéi, plíis*

Por aquí, por favor

Please, sit down*Plíis, sit dáun*

Por favor, siéntese

Here is the menu*Jíer is de méniu*

Aquí está la carta

Consejo para conectar: Recibe en la puerta con una gran sonrisa: **“Welcome! Come in!”** Un turista cansado y con hambre elige el lugar donde se siente recibido. Tu calidez en la puerta llena tu restaurante.

2

Taking the order

Tomar el pedido

Toma el pedido con paciencia. Ayuda al turista a elegir.

What would you like?

¿Uát wud iú láik?

¿Qué desea?

Are you ready to order?

¿Ar iú rédi tu órder?

¿Listo para ordenar?

To drink?

¿Tu drink?

¿Para tomar?

Anything else?

¿Éni-zing els?

¿Algo más?

Good choice!

¡Gud chóis!

¡Buena elección!

Consejo para conectar: Da tiempo para elegir y ayuda con gusto. Si dudan, recomienda: **“This one is very good — very popular.”** El turista agradece una guía amable en un menú que no conoce.

3

The food & drinks

Los platos y las bebidas

Nombra tus platos y bebidas. Presenta con orgullo la comida del valle.

Soup / chicken / fish*Súp / chíken / fish*

Sopa / pollo / pescado

Rice / potatoes / salad*Ráis / potéitos / sálad*

Arroz / papas / ensalada

Beef / trout / vegetables*Bíif / tráut / véchtabols*

Carne / trucha / verduras

Water / beer / coffee / tea*Uórer / bíer / cófi / tíi*

Agua / cerveza / café / té

Juice / soda*Yús / sóda*

Jugo / gaseosa

Consejo para conectar: Presenta los platos típicos con orgullo: **“trout from the river, potatoes from the valley.”** El turista quiere probar lo local y auténtico — contarle de dónde viene la comida la hace aún más rica.

4

Serving the table

Servir y atender

Sirve con calidez y atiende con cuidado durante la comida.

Here you are*Jíer iú ar*

Aquí tiene

Enjoy your meal!*¡Enyóí iór míil!*

¡Buen provecho!

Careful, it's hot*Kéirful, its jot*

Cuidado, está caliente

Is everything okay?*¿Is évrizing oukéi?*

¿Todo bien?

More water?*¿Mor uórer?*

¿Más agua?

Consejo para conectar: Al servir, un cálido **“Enjoy your meal!”** (¡buen provecho!) siempre alegra. Y a mitad de la comida, pasa a preguntar **“Is everything okay?”**. Ese cuidado hace sentir al comensal como en casa.

5

The bill & goodbye*La cuenta y la despedida*

Cierra la comida con claridad y calidez. Despide para que vuelvan.

The bill / the check*De bil / de chek*

La cuenta

Here is the bill*Jíer is de bil*

Aquí está la cuenta

Cash or card?*¿Cash or card?*

¿Efectivo o tarjeta?

Thank you! Come again!*¡Ténk iu! ¡Cam aguén!*

¡Gracias! ¡Vuelva!

Enjoy the valley!*¡Enyóí de váli!*

¡Disfrute el valle!

Consejo para conectar: Lleva la cuenta con una sonrisa, sin apuro. Y despide con calidez: **“Thank you! Come again! Enjoy the valley!”**. Un comensal despedido con cariño deja mejor propina, vuelve y recomienda tu mesa.

La Escena — practica la conversación completa

Dos turistas llegan a tu restaurante a la hora del almuerzo. Así los recibes, tomas su pedido, sirves y despides con calidez. Practica en pareja: mesero/dueño (Tú) y turista.

En el restaurante

Turista: Hello! Do you have a table?

¡Jelóu! ¿Du iú jav a téibol?

¡Hola! ¿Tiene mesa?

Tú: Welcome! Table for how many?

¡Uélcam! ¿Téibol for jáo méni?

¡Bienvenido! ¿Mesa para cuántos?

Turista: For two, please.

For tú, plíis.

Para dos, por favor.

Tú: This way, please. Here is the menu. What would you like to drink?

Dis uéi, plíis. Jíer is de méníu. ¿Uát wud iú láik tu drink?

Por aquí, por favor. Aquí está la carta. ¿Qué desean tomar?

Turista: Two waters, please. And the trout.

Tú uórrers, plíis. An de tráut.

Dos aguas, por favor. Y la trucha.

Tú: Good choice! Trout from the river. A few minutes.

¡Gud chóis! Tráut from de ríver. A fiú mínuts.

¡Buena elección! Trucha del río. Unos minutos.

Tú: Here you are. Enjoy your meal!

Jíer iú ar. ¡Enyói iór míil!

Aquí tienen. ¡Buen provecho!

Turista: Thank you! It looks delicious.

¡Ténk iu! It luks delíshos.

¡Gracias! Se ve delicioso.

Practícala hasta que salga sola. Cámbiala por los platos y bebidas reales de tu carta.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
Welcome! Come in!	<i>¡Uélcám! ¡Cam ín!</i>	¡Bienvenido! ¡Pase!
Table for how many?	<i>¿Téibol for jáo méni?</i>	¿Mesa para cuántos?
This way, please	<i>Dis uéi, plíis</i>	Por aquí, por favor
Here is the menu	<i>Jíer is de méniu</i>	Aquí está la carta
What would you like?	<i>¿Uát wud iú láik?</i>	¿Qué desea?
To drink?	<i>¿Tu drink?</i>	¿Para tomar?
Soup / chicken / fish	<i>Súp / chíken / fish</i>	Sopa / pollo / pescado
Water / beer / coffee	<i>Uórer / bíer / cófi</i>	Agua / cerveza / café
Here you are	<i>Jíer iú ar</i>	Aquí tiene
Enjoy your meal!	<i>¡Enyói iór míil!</i>	¡Buen provecho!
Is everything okay?	<i>¿Is évrizing oukéi?</i>	¿Todo bien?
Here is the bill	<i>Jíer is de bil</i>	Aquí está la cuenta
Cash or card?	<i>¿Cash or card?</i>	¿Efectivo o tarjeta?
Come again!	<i>¡Cam aguén!</i>	¡Vuelva!

Para llevar contigo

Tu mesa alimenta al viajero cansado, y unas pocas palabras cálidas en inglés la vuelven inolvidable. Recibe en la puerta, guía con cuidado, sirve con un “enjoy your meal”, y despide con un “come again”. El comensal que se siente cuidado deja buena propina, vuelve, y trae a sus amigos hambrientos. Atiende con el corazón, y tu cocina hablará el idioma del mundo.

Welcome! Enjoy your meal, my friend!

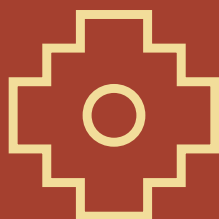
¡Uélcám! ¡Enyói iór míil, mai frend!

*¡Bien hecho! Completaste el **Módulo 11 — The Restaurant**. Sigue: **The Fruit & Food Stall** — para el puesto de frutas, jugos y comida del mercado.*



ENGLISH FOR THE MARKET

Inglés para el Mercado · para vender, conectar y hacer amigos



The Fruit & Food Stall

El Puesto de Frutas y Comida — Jugos, Fruta y Sabores del Mercado

MÓDULO 12

*Para quienes venden lo fresco del valle:
frutas, jugos y bocados que el turista prueba y jamás olvida.*

Amistad Sagrada · Yachay Wasicha · Písaq · Valle Sagrado

Un módulo para el puesto de frutas y jugos

Este es un módulo especializado para quienes venden lo fresco del mercado: frutas, jugos, ensaladas de fruta, pan, snacks y comida para llevar. Aquí están las palabras de tu puesto — nombrar las frutas, ofrecer una probadita, preparar un jugo, vender por peso o por unidad — todo con la frescura y alegría de tu rincón del mercado.

El mercado de Písaq es famoso, y los turistas aman sus colores, olores y sabores. Un puesto de frutas es pura alegría, y una probadita ofrecida con una sonrisa vende sola. En este módulo aprenderás a invitar, nombrar tus frutas, preparar jugos y cobrar — para que cada turista que pase pruebe, sonría y compre lo fresco del valle.

★ **Cómo leer la pronunciación:** Recuerda: la **j** es un soplo suave (*jelóu*). La **sh** es “shhh”. La **th** se dice con la lengua entre los dientes. La **w** suena como “u”. Las **MAYÚSCULAS** marcan la sílaba fuerte. Ofrece tus frutas con alegría fresca.

El Gancho de 3 Segundos

Cuando el turista pase por tu puesto, invítalo a probar con esto.

Fresh fruit! Try some!

¡Fresh frut! ¡Trái sam!

¡Fruta fresca! ¡Pruebe!

Fresh juice!

¡Fresh yús!

¡Jugo fresco!

Taste it — it's sweet!

¡Téist it — its suít!

¡Pruebe — es dulce!

1

The fruits

Nombrar tus frutas

Nombra tus frutas. Los colores atraen; los nombres cierran la venta.

Banana / apple / orange*Banána / ápol / órانش*

Plátano / manzana / naranja

Mango / pineapple*Mángo / páinapol*

Mango / piña

Grapes / strawberries*Gréips / stróberis*

Uvas / fresas

Avocado / passion fruit*Avocádo / páshon fruit*

Palta / maracuyá

Local fruit from the valley*Lóucal fruit from de váli*

Fruta local del valle

Consejo para conectar: Si tienes frutas que el turista no conoce (chirimoya, tumbo, aguaymanto), preséntalas como una aventura: **“try this — special fruit from Peru!”**. La curiosidad por lo nuevo vende muy bien.

2

Try a taste

La probadita que vende

Ofrece una probadita. Una fruta probada es una fruta casi vendida.

Try some!*¡Trái sam!*

¡Pruebe!

Taste it, please*Téist it, plíis*

Pruebe, por favor

It's sweet*Its suít*

Es dulce

It's fresh today*Its fresh tudéi*

Está fresca hoy

Do you like it?*¿Du iú láik it?*

¿Le gusta?

Consejo para conectar: La probadita es tu mejor vendedora: **“Try some — it's sweet!”** Ofrece un trocito con una sonrisa. Cuando el turista prueba lo dulce y fresco, casi siempre compra. El sabor vende mejor que las palabras.

3

Making juice*Jugos y batidos frescos*

El jugo fresco es un éxito con los turistas. Aprende a ofrecerlo.

Fresh juice*Fresh yús*

Jugo fresco

Orange / mango juice*Óransh / mángo yús*

Jugo de naranja / mango

A fruit smoothie*A frut smúzi*

Un batido de fruta

With or without sugar?*¿Uíz or uizáut shúgar?*

¿Con o sin azúcar?

I make it fresh now*Ái méik it fresh náo*

Lo preparo fresco ahora

Consejo para conectar: Prepara el jugo a la vista, fresco: **“I make it fresh now.”** Ver la fruta exprimirse frente a ellos encanta al turista y justifica el precio. Fresco y a la vista es sinónimo de calidad.

4

How much & how many

Vender por peso o por unidad

Vende por unidad, por bolsa o por kilo. Di el precio con claridad.

How many?*¿láo méni?*

¿Cuántos?

One sol each*Uán sol ích*

Un sol cada uno

A bag for five soles*A bag for fáiv sóles*

Una bolsa por cinco soles

Per kilo*Per kílo*

Por kilo

Three for ten*Zri for ten*

Tres por diez

Oferta.

Consejo para conectar: Ofrece por cantidad para vender más: **“Three for ten — good price!”**. Al turista le gusta llevar un poco más si siente que es una ganga. Ten bolsitas listas para que sea fácil comprar y llevar.

5

Fresh & ready to go*Comida lista para llevar*

Vende también lo listo para llevar: fruta cortada, pan, snacks del camino.

Cut fruit / fruit salad*Cat frut / frut sálad*

Fruta cortada / ensalada de fruta

Ready to eat*Rédi tu íit*

Listo para comer

Good for your trip*Gud for iór trip*

Bueno para su viaje

Bread / snacks*Bred / snaks*

Pan / snacks

Take some for the road!*¡Téik sam for de ród!*

¡Lleve para el camino!

Consejo para conectar: Muchos turistas van de paso a Machu Picchu o de caminata. Ofréceles lo práctico: **“cut fruit, ready to eat — good for your trip!”**. Resolverles el hambre del camino es un gran gancho de venta.

La Escena — practica la conversación completa

Un turista pasa por tu puesto de frutas en el mercado. Así lo invitas a probar, le ofreces un jugo fresco y le vendes fruta para el camino. Practica en pareja: vendedor (Tú) y turista.

En el puesto de frutas

Tú: Hello, my friend! Fresh fruit! Try some — it's sweet!

¡Jelóu, mai frend! ¡Fresh frut! ¡Trái sam — its suít!

¡Hola, amigo! ¡Fruta fresca! ¡Pruebe — es dulce!

Turista: Mmm! What is this?

¡Mmm! ¿Uát is dis?

¡Mmm! ¿Qué es esto?

Tú: Special fruit from the valley. Do you like it?

Spéshal frut from de váli. ¿Du iú láik it?

Fruta especial del valle. ¿Le gusta?

Turista: Yes! And a juice, please.

¡lés! An a yús, plíis.

¡Sí! Y un jugo, por favor.

Tú: Mango juice? With or without sugar? I make it fresh now.

¿Mángo yús? ¿Uíz or uizáut shúgar? Ái méik it fresh náó.

¿Jugo de mango? ¿Con o sin azúcar? Lo preparo fresco ahora.

Turista: Without sugar. How much?

Uizáut shúgar. ¿Jáo mach?

Sin azúcar. ¿Cuánto?

Tú: Five soles. And take some fruit for the road — good for your trip!

Fáiv sóles. An téik sam frut for de ród — ¡gud for iór trip!

Cinco soles. Y lleve fruta para el camino — ¡buena para su viaje!

Turista: Perfect! Thank you!

¡Pérfect! ¡Ténk iu!

¡Perfecto! ¡Gracias!

Practícala hasta que salga sola. Cámbiala por las frutas y jugos reales de tu puesto.

Repaso — Review

Tapa un lado y prueba recordar; luego el otro. Practica en voz alta.

English	Se dice (así suena)	Español
Banana / apple / orange	<i>Banána / ápol / óransh</i>	Plátano / manzana / naranja
Mango / pineapple	<i>Mángo / páinapol</i>	Mango / piña
Grapes / strawberries	<i>Gréips / stróberis</i>	Uvas / fresas
Try some!	<i>¡Trái sam!</i>	¡Pruebe!
It's sweet	<i>Its suít</i>	Es dulce
It's fresh today	<i>Its fresh tudéi</i>	Está fresca hoy
Fresh juice	<i>Fresh yús</i>	Jugo fresco
With or without sugar?	<i>¿Uíz or uizáut shúgar?</i>	¿Con o sin azúcar?
How many?	<i>¿Jáo méni?</i>	¿Cuántos?
One sol each	<i>Uán sol ích</i>	Un sol cada uno
Three for ten	<i>Zri for ten</i>	Tres por diez
Per kilo	<i>Per kílo</i>	Por kilo
Ready to eat	<i>Rédi tu íit</i>	Listo para comer
Take some for the road!	<i>¡Téik sam for de roud!</i>	¡Lleve para el camino!

Para llevar contigo

Tu puesto es puro color, olor y sabor — la alegría del mercado. Ahora puedes invitar en inglés, nombrar tus frutas, preparar un jugo fresco a la vista y ofrecer algo rico para el camino. Recuerda tu arma secreta: la probadita. “Try some — it's sweet!” dicho con una sonrisa vende más que mil palabras. Ofrece lo fresco del valle con alegría, y el mundo se detendrá a probarlo.

Fresh fruit — try some, my friend!

¡Fresh fruit — trái sam, mai frend!

*¡Felicidades! Completaste el **Módulo 12 — The Fruit & Food Stall** y todo el curso **English for the Market**. Del primer saludo a la última venta, ya puedes conectar con el mundo entero. ¡Buena suerte, y buenas ventas!*