

onderdeel D

uitwerkbijlage

deze uitwerkbijlage pas uitdelen bij aanvang van opdracht 4

Naam kandidaat _____ Kandidaatnummer _____

opdracht 4

Kijk terug op het verkoopgesprek. Beoordeel jezelf eerlijk, beschrijf hoe het echt is gegaan, ook als iets minder goed ging.

- Beoordeel jezelf op twee punten. Omcirkel een van deze cijfers:
2 goed
1 gedeeltelijk goed
0 onvoldoende
- Leg zo goed mogelijk uit waarom je jezelf deze beoordeling geeft. Gebruik steeds een voorbeeld uit het gesprek.

	beoordeling	uitleg met voorbeeld
het gesprek openen	2 / 1 / 0	
de klant adviseren	2 / 1 / 0	

- Beantwoord de vragen.

Tijdens een verkoopgesprek neemt de verkoper het initiatief.
Heb jij dit gedaan?

- ja
- nee

Waarom moet de verkoper het initiatief nemen?

.....
.....

Na het opschrijven van een bestelling herhaal je belangrijke gegevens zoals een telefoonnummer hardop.
Heb jij dit gedaan?

- ja
- nee

Waarom moet je de belangrijke gegevens hardop herhalen?

.....
.....