**kb 7.1 Opdracht A Een verkoopgesprek voeren evaluatieformulier**



Bekijk de fasen van het verkoopgesprek, bespreek samen met de klant hoe je het hebt gedaan:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Vul hier je naam in:** |  | |
| **Naam van de klant:** |  | |
| **Datum:** |  | |
| **Onderdelen van het gesprek** | **Wat ging goed?** | **Wat kan beter?** |
| Contact maken:  Begroeten |  |  |
| Koopwens achterhalen:  Vragen stellen |  |  |
| Advies geven:  Producten tonen  Prijs noemen |  |  |
| Afronding:  Afrekenen  Inpakken  Service verlenen |  |  |
| Beleefd zijn |  |  |
| Lichaamshouding:  Actief  Passief |  |  |