**Week 6 en 7 Tonen en demonstreren van artikelen**

**Doel**

Je kunt het verschil aangeven tussen een artikel tonen en demonstreren. Je kunt tonen en demonstreren aan de hand van een artikel.

**Oriëntatie**

Zoek in de Van Dale de begrippen ‘tonen’ en ‘demonstreren’ op. Schrijf de betekenis op en geef in je eigen woorden het verschil tussen tonen en demonstreren aan.

Tonen:

Demonstreren:

Verschil tussen tonen en demonstreren:

Voer deze opdracht samen met een studiegenoot uit (de een is verkoper, de ander klant).

**Uitvoering**

Bereid een verkoopgesprek voor. Toon én demonstreer voor de klas een artikel. De ene studiegenoot toont en de ander demonstreert! De keuze van de artikelen bepaal je in overleg met je begeleider. Hou daarbij de volgende aandachtspunten in de gaten:

Aandachtspunten bij het tonen/demonstreren van artikelen

1 Bereid het gesprek goed voor.

2 Zorg dat je wat je zegt ook kunt verantwoorden.

3 Toon elk artikel een voor een en in de juiste volgorde.

4 Betrek de klant actief bij de demonstratie.

5 Als je de keuze hebt, toon dan niet direct het duurste product maar ook niet het goedkoopste; bouw je verkoopgesprek op vanuit de middenklasse.

6 Hou rekening met voorschriften met betrekking tot hygiëne, veiligheid en dergelijke.

Bij het verkoopgesprek moet je ook letten op:

• de begroeting

• het observeren

• het aanspreken

• het koopwensonderzoek

• het tonen van het artikel

• de demonstratie van een artikel.

Hou het verkoopgesprek voor de klas. Beoordeel de andere verkoopgesprekken met behulp van onderstaand beoordelingsformulier.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Onderdeel | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | toelichting |
| Begroeten |  |  |  |  |  |  |
| Observeren |  |  |  |  |  |  |
| Aanspreken |  |  |  |  |  |  |
| Koopbehoefte |  |  |  |  |  |  |
| Tonen |  |  |  |  |  |  |
| Demonstreren |  |  |  |  |  |  |
| Correctheid |  |  |  |  |  |  |
| Houding |  |  |  |  |  |  |
| efficiency |  |  |  |  |  |  |

1= slecht, 2 = matig, 3= voldoende, 4=goed, 5= uitstekend.

**Afsluiting**

Bespreek de verkoopgesprekken klassikaal.