**Productinformatiesystemen**

**Doel**

Je kunt het doel van productinformatiesystemen aangeven.

**Oriëntatie**

Bij elke stap in het verkoopgesprek gaan we ervan uit dat de klant nog geen koopbeslissing neemt. De klant

wil in een aantal gevallen ook worden geïnformeerd over het artikel en wil advies over de aanschaf. Als je een klant informatie geeft dan licht je de klant in over de eigenschappen en kenmerken van het artikel. Als verkoop- medewerker moet je dus veel van het product afweten of in de goede richting kunnen adviseren. Je moet dus weten waar je productinformatie kunt vinden.

**Opdracht 3.6A Voer deze opdracht met een studiegenoot uit.**

Typ bij een zoekprogramma op internet het woord ‘productinformatie’ in. Bekijk de sites waar je iets over het genoemde onderwerp vindt. Selecteer de meest relevante informatie over jullie branche.

Wat wordt er bedoeld met productinformatie?

Welke relevante informatie is er beschikbaar voor jullie branche?

**Opdracht 3.6B. geef een presentatie over productinformatie**.

**Uitvoering**

Bereid de presentatie voor, haal eventueel in de branche ondersteunend materiaal om een goede presentatie te houden.

**Afsluiting**

Voer de presentatie uit tijdens een les en beoordeel de presentaties van de andere studiegenoten met behulp van het door de begeleider ontvangen beoordelingsformulier.

**Presentatiehulpmiddelen**

**Doel**

Je kunt als verkoper de presentatiehulpmiddelen op het juiste moment inzetten.

**Oriëntatie**

In overzicht 1 zijn de mogelijke presentatiehulpmiddelen opgenomen waarover je als verkoper beschikt. In overzicht 2 zijn verkoopsituaties opgenomen. Lees beide overzichten goed door.

**Opdracht 3.6C**

Kies voor de situaties uit overzicht 2 een van de hulpmiddelen uit overzicht 1.

***Overzicht 1: Mogelijke hulpmiddelen***

1 Het product zelf.

2 Een opengewerkt schaalmodel van een unieke technische toepassing.

3 Diagrammen waarin het marktaandeel van de verschillende aanbieders is uitgewerkt.

4 Een film waarin een product wordt getoond onder slechte weersomstandigheden.

5 Een overzicht van de eigenschappen van verschillende producttypen.

6 De bedrijfsbrochure waarin:

\* het bedrijf wordt beschreven

\* de sterke onderscheidende punten van het bedrijf worden uitgewerkt

\* een lijst is opgenomen van klanten waarvoor men reeds heeft gewerkt.

7 Testrapporten met hierin de resultaten van de duurzaamheidstest van het nieuwe product.

8 Grafieken waarin de prestaties van een apparaat onder wisselende belasting worden getoond.

9 Voorbeeldberekeningen over het effect op de kostprijs van het gebruik van een bepaald halffabrikaat van een bepaald onderdeel.

10 De catalogus met prijslijsten.

11 Ervaringen van eerdere kopers/relaties.

***Overzicht 2: Klantsituaties***

1 Tijdens het verkoopgesprek vraagt een klant zich af of de afwijkende methode die jij hem aanbiedt, werkelijk

zo effectief is als jij beweert.

2 Je verkoopt vazen. Hierbij speelt de vormgeving van het product een belangrijke rol.

3 Je hebt een afspraak met een klant met als doel het introduceren van je bedrijf en het assortiment dat je verkoopt.

4 Je verkoopt onder andere tuingereedschap Het bijzondere van dit product is dat het ook door professionals wordt gebruikt.

5 Je bent verkoper bij een tuincentrum met een afdeling Kleine Dieren. Je wilt een folder laten maken van het tuincentrum.

6 Je verkoopt onder andere vijverpompen. Een klant vindt het belangrijk dat de vijverpomp ook onder de zwaarste weersomstandigheden nog goed werkt en betrouwbaar is.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hulpmiddel** | **Klantsituatie** | **motivatie** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |
| 6 |  |  |
| 7 |  |  |
| 8 |  |  |
| 9 |  |  |
| 10 |  |  |
| 11 |  |  |