

**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.

	<b>beoordeling</b>	<b>uitleg met voorbeeld</b>
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?

.....

.....