|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |

|  |
| --- |
|  |
| Opdrachten Les 3Vragen stellen en advies geven |
|  |

 |

1. leerdoelen

Je kunt de juiste vragen tijdens een gesprek stellen

Je kunt goed luisteren en in spelen op de wens van je klant

Je kunt tijdens een gesprek ook advies uitbrengen

1. orientatie

In het assortiment van een sportzaak heb je veel artikelen. Zo heb je gemiddeld wel 30 verschillende voetbalschoenen in diverse kleuren, maten en merken in het assortiment. Kun je ook advies geven?

Opdracht 3.1 advies kunnen geven

Bekijk nogmaals de YouTube clip van Klaas Jan Huntelaar die een Nike voetbalschoen aanprijst.

Je gaat nu zelf een artikel aanprijzen. Het mag van alles zijn, een pen, een blikje cola of je sneakers.

Schrijf de uitwerking hieronder op. Tijdens de evaluatie mogen een aantal van jullie dit ook klassikaal presenteren.

Opdracht 3.2 de schoenverkoper

Bekijk nogmaals de clip van de schoenverkoper. Welke non verbale signalen zie je.

Schrijf deze hieronder op;

|  |
| --- |
| Non verbale signalen. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Deze clip is dus een voorbeeld van een verkoopgesprek hoe het niet moet.

Hoe kan dit beter? Werk dit uit.