**Week 3 Begroeten, observeren en aanspreken in relatie tot het verkoopsysteem**

**Doel**

Je kunt de relatie tussen het verkoopsysteem en begroeten, observeren en aanspreken uiteenzetten.

**Oriëntatie**

Begroeten lijkt een eenvoudige zaak, maar in de praktijk is de manier van begroeten van zeer groot belang.

Je kunt niet iedere klant op dezelfde wijze verwelkomen. De manier van begroeten moet passen bij het type klant. Ook het verkoopsysteem is bepalend voor de manier van begroeten.

Noteer in onderstaande tabel de drie verkoopsystemen en de manier van begroeten.

|  |  |
| --- | --- |
| **Verkoopsysteem** | **Manier van begroeten** |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |

Noteer in onderstaande tabel de drie verkoopsystemen en de verschillende doelstellingen van observeren.

|  |  |
| --- | --- |
| **Verkoopsysteem** | **Doelstellingen van observeren** |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |

Noteer in onderstaande tabel de drie verkoopsystemen en het moment waarop je klanten aanspreekt.

|  |  |
| --- | --- |
| **Verkoopsysteem** | **Moment van aanspreken** |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |

**Uitvoering**

Knip uit een tijdschrift, vakblad of iets dergelijks tien verschillende personen van verschillende leeftijden (je mag ze ook op internet zoeken). Plak ze op en omschrijf wat voor type klant het voor jou is en licht toe waarom. Geef tevens aan op welke wijze je de klant zou begroeten.

**Afsluiting**

Bediscussieer de uitwerkingen van je opdracht tijdens een klassengesprek.