**Opdrachten verkoop groene producten**

De afgelopen lessen hebben we het hele verkoopgesprek doorgenomen van begroeten tot adviseren. Tijdens de aankomende les ga je dit oefenen in twee of drietallen.

**Opdracht**

Voer een verkoopgesprek met een klasgenoot waarbij de volgende verkooppunten aan de orde komen:

* Begroeten;
* Aanspreken;
* Vragen stellen;
* Informeren/ Adviseren;
* Tonen/demonsteren;
* Keuze laten maken;
* Begroeten.

Jij bent verkoper en verkoopt een groen product, de keuze wat dit is mag je zelf bepalen. Als je niet voldoende informatie weet over dit product ga je je eerst verdiepen zodat je goed kan informeren en/of adviseren.

Je gaat dit verkoopgesprek voorbereiden met je klasgenoot en voert dit later uit voor de klas. Je overige klasgenoten gaan de verkooppunten evalueren en geven jullie tips en tops, deze verwerk je in deze opdracht.