Laat twee verkoopgesprekken beoordelen door twee verschillende klasgenoten en één keer door de docent. Oefen dit gesprek dus met zijn drieën (1 verkoper, 1 klant en 1 observant)
 **0 = onvoldoende; 1 = matig/voldoende 2 = goed; 3 = uitmuntend**

|  |  |
| --- | --- |
| **Opening** |  |
| 1. Verkoper begroet de klant op een gepaste manier
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper benadert op de juiste manier de klant
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| **Kern** |  |
| 1. Verkoper achterhaalt de klantbehoefte
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper stelt op de juiste manier vragen aan de klant
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper geeft informatie over het product
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper beantwoordt vragen van de klant goed
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper weet koopweerstanden te overwinnen
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| **Slot** |  |
| 1. Klant kijkt tevreden terug op het verkoopgesprek
 | 0 – 1 – 2 – 3  |
| 1. Verkoper kan op de juiste manier een verkoopgesprek voeren (opening- kern-slot)
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper heeft nog meer kunnen verkopen (meer- of bijverkoop)
 | 0 – 1 – 2 – 3 |

**Gesprek 1**
Naam Observant:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Naam klant:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Totaal aantal punten: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Goede punten tijdens het gesprek:

Verbeterpunten tijdens het gesprek:

**Gesprek 2**

|  |  |
| --- | --- |
| **Opening** |  |
| 1. Verkoper begroet de klant op een gepaste manier
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper benadert op de juiste manier de klant
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| **Kern** |  |
| 1. Verkoper achterhaalt de klantbehoefte
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper stelt op de juiste manier vragen aan de klant
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper geeft informatie over het product
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper beantwoordt vragen van de klant goed
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper weet koopweerstanden te overwinnen
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| **Slot** |  |
| 1. Klant kijkt tevreden terug op het verkoopgesprek
 | 0 – 1 – 2 – 3  |
| 1. Verkoper kan op de juiste manier een verkoopgesprek voeren (opening- kern-slot)
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper heeft nog meer kunnen verkopen (meer- of bijverkoop)
 | 0 – 1 – 2 – 3 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Opening** |  |
| 1. Verkoper begroet de klant op een gepaste manier
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper benadert op de juiste manier de klant
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| **Kern** |  |
| 1. Verkoper achterhaalt de klantbehoefte
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper stelt op de juiste manier vragen aan de klant
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper geeft informatie over het product
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper beantwoordt vragen van de klant goed
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper weet koopweerstanden te overwinnen
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| **Slot** |  |
| 1. Klant kijkt tevreden terug op het verkoopgesprek
 | 0 – 1 – 2 – 3  |
| 1. Verkoper kan op de juiste manier een verkoopgesprek voeren (opening- kern-slot)
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper heeft nog meer kunnen verkopen (meer- of bijverkoop)
 | 0 – 1 – 2 – 3 |

Naam Observant:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Naam klant:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Totaal aantal punten: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Goede punten tijdens het gesprek:

Verbeterpunten tijdens het gesprek:

 **Gesprek 3 (Docent)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Opening** |  |
| 1. Verkoper begroet de klant op een gepaste manier
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper benadert op de juiste manier de klant
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| **Kern** |  |
| 1. Verkoper achterhaalt de klantbehoefte
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper stelt op de juiste manier vragen aan de klant
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper geeft informatie over het product
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper beantwoordt vragen van de klant goed
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper weet koopweerstanden te overwinnen
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| **Slot** |  |
| 1. Klant kijkt tevreden terug op het verkoopgesprek
 | 0 – 1 – 2 – 3  |
| 1. Verkoper kan op de juiste manier een verkoopgesprek voeren (opening- kern-slot)
 | 0 – 1 – 2 – 3 |
| 1. Verkoper heeft nog meer kunnen verkopen (meer- of bijverkoop)
 | 0 – 1 – 2 – 3 |

Naam klant:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Totaal aantal punten: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Behaald cijfer: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Goede punten tijdens het gesprek:

Verbeterpunten tijdens het gesprek: