|  |  |
| --- | --- |
| BPV Opdracht  | Advies aan een klant |
| 1. Opdracht:

 Verkoopgesprek  |

**plan**

|  |  |
| --- | --- |
| **resultaat** | Een verslag van een verkoopgesprek op jouw BPV-bedrijf |
| **vooraf** | Volg de les verkoopgesprek en noteer de stappen welke in een verkoopgesprek afgehandeld worden. |
| **werktijd** | Tijdens BPV |
| **belang** | Door het zorgvuldig voeren van een verkoopgesprek behoud je tevreden klanten.  |

**Do**

 Opdracht 1:

* Luister naar vijf verkoopgesprekken die jouw praktijkopleider voert.
* Let op de punten die in het observatieschema staan. Bijv. Op welke manier begroet de praktijkopleider een klant?
* Wat wil de praktijkopleider allemaal weten van een klant?
* Hoe komt het verkoopgesprek ten einde?
* Maak hier een verslag van

Opdracht 1A:

• Voer nu zelf een verkoopgesprek. (Wanneer je geen klanten mag helpen, laat dan een collega voor klant spelen).

• Let goed op de punten die je in het observatieschema bekeken hebt

• Bespreek het verkoopgesprek na met je praktijkbegeleider

• Schrijf duidelijk op wat je zelf goed vond gaan en wat beter kan

• Schrijf vervolgens duidelijk op wat jouw praktijkbegeleider goed vond gaan en wat beter zou kunnen. (maximaal een half A4-tje).

• Voer vervolgens een nieuw en verbeterd verkoopgesprek.

**Check & Act**

* Wat heb je geleerd?
* Laat de bpv begeleider de opdracht beoordelen en ondertekenen
* Inleveren op de afgesproken datum

Observatieschema

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Onderwerp | Tips en TopsWat heb ik gezien en wat zijn mijn verbeterpunten? |
| 1 | Houding en oogcontact |  |
| 2 | Begroeting |  |
| 3 | Benadering klant |  |
| 4 | Behoeften peilen |  |
| 5 | Open vragen |  |
| 6 | Gesloten vragen |  |
| 7 | Non verbaal gedrag |  |
| 8 | Koopweerstanden |  |
| 9 | Demonstratie |  |
| 10 | Bijverkoop stimuleren |  |
| 11 | Afsluiten verkoop/ afscheid nemen |  |

***Beoordeling BPV-opdracht ‘Advies aan een klant’***

|  |  |
| --- | --- |
| **Stagebedrijf** |  |
| **Praktijkopleider** |  |
| **Datum**  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Opdracht 1: Verslag observatie verkoopgesprek praktijkopleider | **O M V G** |
| Opmerking:  |

|  |  |
| --- | --- |
| Opdracht 1A: Verslag zelf uitgevoerd verkoopgesprek | **O M V G** |
| Opmerking:  |

**Algemene beoordeling van afgelopen periode**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Op tijd aanwezig zijn | **O M V G** |  |
| Passende kleding | **O M V G** |  |
| Afspraken nakomen | **O M V G** |  |
| Taalgebruik | **O M V G** |  |
| Inzet/ motivatie | **O M V G** |  |

**Contact leggen**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Enthousiasme  | **O M V G** |  |
| Contact met collega’s (en klanten) | **O M V G** |  |
| Betrokkenheid | **O M V G** |  |

**Reflectie**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Om tips vragen | **O M V G** |  |
| Tips gebruiken | **O M V G** |  |
| Terugblikken op eigen handelen | **O M V G** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Totaal stage uren periode 1  |  |
| Urenlijst ondertekend?  | **Ja/ nee** |
| Ondertekende urenlijst in BPV map? | **Ja/ nee** |

**Opmerking:**

|  |
| --- |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Datum:** |  |
| **Handtekening praktijkopleider** |  |