

Verkopen



Wat weten we?



Overleg in je groepje en
Schrijf de stappen op in een verkoopgesprek.





Stappenplan verkoopgesprek:

- begroeting
- aanspreekmoment
- luisteren en vragen stellen
 - adviseren
 - service en bijverkoop
- afronden en afscheid nemen



soort winkel

Begroeting



de
winkelmedewerker



de klant



soort winkel



Wat is een goed aanspreekmoment?



Schrijf op:
Noem drie punten ***waarom*** je een klant aanspreekt:



- Om het verkoopgesprek te beginnen
- Om de klant niet zomaar de (verkoop) ruimte weer te laten verlaten
 - Om mogelijke derving (verlies van inkomsten) te voorkomen

Schrijf op:
wanneer benader je de klant?



- Hij/zij kijkt zoekend/ vragend om zich heen
 - Hij/zij blijft lang bij een artikel staan
- Hij/zij heeft al een paar keer een artikel gepakt en bekeken
(en weer teruggezet)

Schrijf op:
Hoe spreek je de klant aan?



Spreek met twee woorden

Zeg 'u' tegen een oudere klant en geen 'je'

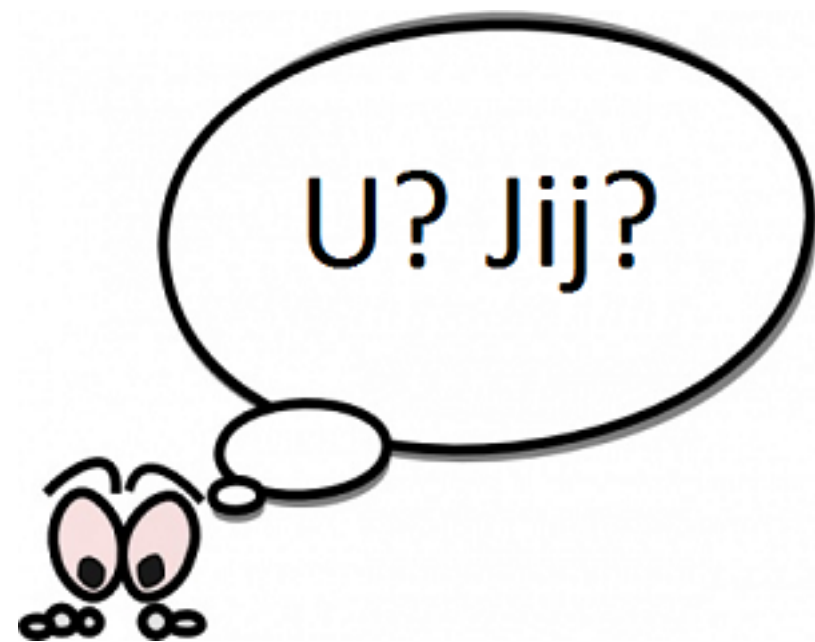
Kijk de klant aan

Kijk vriendelijk

Praat duidelijk

Zorg dat je niet bezig bent met andere zaken

Zorg voor een positieve houding



Opdracht

Oefening voor op je stagebedrijf.

Luister en stel vragen



Wat is de koopwens van de klant??

Zoekt u iets speciaals?

Mooie kleur vind u niet?

Deze zijn net binnen gekomen.

Wat is het koopmotief?

behoefte aan?



presenteer en adviseer



Biedt service en denk aan de bijverkoop



**Rond het gesprek netjes af
en neem
afscheid**

BEDANKT

en

TOT ZIENS



Communicatie

Verbale **communicatie**



Non verbale **communicatie**



Alleen via gezichtsuitdrukking?



Wat straal jij uit?

wat is
Klantgerichtheid?



klantgerichte **communicatie**



En nu?

Wat weet jij nu over een verkoopgesprek?



Maak de vragen.
Zie Wikiwijs



En nu jij!!!



Oefening Verkoopgesprek

Zie Wikiwijs

