**Verkoopsystemen**

**Doel:**

Je kunt het verband tussen service en het verkoopsysteem beschrijven.

**Oriëntatie**:

De manier waarop je de artikelen aan de klant aanbiedt, heeft ook invloed op de hoeveelheid en vorm van de service. Hoe meer je als verkoopmedewerker rechtstreeks met de klant te maken krijgt, hoe belangrijker de persoonlijke service is. Bij verkoopsystemen waar de klant weinig contact met het winkelpersoneel heeft, vormen de voorzieningen een belangrijk onderdeel van de service. Lees de bron van verkoopssytemen.

**Opdracht 1:**

Een verkoopsysteem bepaalt in sterke mate het verloop van het verkoopgesprek. Schrijf de drie soorten verkoopsystemen op.

Verkoopsystemen:

•

•

•

Je hebt de verkoopsystemen opgeschreven. Geef bij elk verkoopsysteem aan welke serviceverlening de klant verwacht. Noem minimaal 5 punten van serviceverlening bij elk verkoopsysteem.

Verkoopsysteem Serviceverlening

1.

2.

3.

**Opdracht 2:**

Als verkoopmedewerker ben je een belangrijke persoonlijke schakel in de serviceverlening aan de klanten. De volgende eigenschappen zijn een onderdeel van de persoonlijke service:

• uiterlijke verzorging

• vriendelijke uitstraling

• bedrijfs- of passende kleding

• uitdrukkingsvaardigheid

• de taal van de klant spreken

• vakkennis.

**Opdracht 3:**

In de bron staat beschreven dat het verkoopsysteem van invloed is op de manier waarop een verkoopgesprek wordt gevoerd. Kies twee van de drie verkoopsystemen. Omschrijf wat de verschillen òf overeenkomsten zijn in het contact met de klant.

* ….
* ….

Lees de volgende stelling

**Stelling:**

“ Welk verkoopsysteem er ook wordt toegepast, het personeel kan de service maken en breken.”

• Bepaal of je het met deze stelling eens bent.

• Motiveer je standpunt.

**Afsluiting;**

Bespreek de opdrachten en bovenstaande stelling in een klassengesprek