

Verkoopgesprek

Je bent aan het opruimen in de binderij. Verschillende soorten afval moeten goed opgeruimd worden. Soms haal je materiaal zoals potjes, papier of plastic uit het vuil omdat je dit nog een keer kan gebruiken.

Er komt een klant binnen. Je onderbreekt je werk en vraagt waarmee je de klant van dienst kunt zijn.

De klant heeft een ondergrond bij zich en wil daar iets 'groens' in.

In het gesprek met de klant stel je veel vragen en moet je goed doorvragen om duidelijk te krijgen wat de klant precies wil. Als je alle wensen van de klant duidelijk hebt geef je advies over de bloemen, planten en dode materialen die de klant zou kunnen gebruiken. De klant kiest op jouw advies de benodigde materialen.

Jij berekent de verkoopprijs en tot slot geef je nog advies hoe de gekozen materialen het beste gebruikt en verzorgd kunnen worden. De klant gaat tevreden naar huis.

Jij gaat weer verder met je opruim werkzaamheden.

**Je voert een verkoopgesprek,
gericht op adviezen geven.**

4.1 Je voert een verkoopgesprek
waarbij je duidelijke vragen stelt over
de wensen van de klant met
betrekking tot de invulling van een
ondergrond.



Opdracht

**Je voert een verkoopgesprek,
gericht op adviezen geven.**

4.2 Je benoemt eigenschappen van
ondergronden van verschillende
materialen.



Opdracht

**Je voert een verkoopgesprek,
gericht op adviezen geven.**

4.3 Je geeft advies voor passende
(groene) materialen bij de ondergrond
en wensen van de klant, waarbij je
duidelijk aangeeft **waarom** de
producten geschikt zijn.



Opdracht