Praktijk 9: Adviseren en verkoopargumenten

Maak een overzichtelijk verslagje van de onderstaande vragen.

1. Kies 3 producten/diensten uit die worden verkocht/ aangeboden op je BPV bedrijf.
2. Bedenk voor elk product/dienst 2 verkoopargumenten.
3. Zoek voor elk product/dienst een plaatsvervangend product/dienst.
4. Leg uit waarom de plaatsvervangers goede plaatsvervangers zijn. Noteer de verschillen maar ook de overeenkomsten.
5. Zoek voor elk product 1 artikelen die je erbij zou kunnen verkopen. Leg uit waarom de klant die er echt bij moet kopen. (Dienst: wat kan er binnen die dienst nog extra worden aangeboden)
6. Zoek informatie op van deze 3 producten of diensten met betrekking tot:

**Artikel**

* Van welk materiaal is het gemaakt of wat is het hoofdingrediënt?
* Hoe moet je het artikel gebruiken?
* Hoe moet je het artikel onderhouden/bewaren/ verzorgen?
* Hoe kun je het artikel demonstreren?
* Heeft het artikel keurmerken en wat is de betekenis daarvan?
* Wat zijn de laatste trends/ontwikkelingen van het artikel?
* Wat zijn de garantie- of servicevoorschriften?

**Dienst**

* Leg uit wat de dienst inhoudt?
* Leg de procedure uit van de dienst.
* Welke extra’s kan de klant verwachten?
* Hoe presenteer je de dienst naar de klant?
* Van welke keurmerken wordt er binnen de dienst gebruikgemaakt en wat is de betekenis daarvan?
* Wat zijn de laatste trends/ontwikkelingen binnen de dienst?
* Wat zijn de garantie- of servicevoorschriften?