Theorie: Weten wat je verkoopt

**Opdracht 1**

* Lees de theorie van hoofdstuk “Weten wat je verkoopt” uit Kerntaak 2.
* Maak daarvan een samenvatting van maximaal ½ bladzijde.
* Lever deze opdrachten in in Elo.
* Daarna neemt de docent deze theorie klassikaal door.
1. Wat is het verschil tussen het tonen van een artikel en het demonstreren van een artikel?
2. Wat gebeurt er als klanten zelf een artikel kunnen ervaren?
3. Op welke wijze spelen producenten handig in op “het laten ervaren van de klanten”?
4. Als je twijfelt na een demonstratie of de klant het artikel wel echt leuk vindt. Wat kun je dan het beste doen?
5. Noem 3 tips voor het tonen en demonstreren
6. Op welke drie manieren kun je een klant informeren over een artikel?
7. Noem drie voorbeelden van “documentatie materiaal”.
8. Een klant koopt een stofzuiger. Welke informatie zou je aan de klant kunnen meegeven ten aanzien van het onderhoud?
9. Geef een voorbeeld van een trend uit je BPV bedrijf.