**Beoordeling Project Verkoopgesprek**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Onderdelen** | **Voldaan/ cijfer** | **Verkregen** |
| * Toepassen theorie “Jezelf presenteren”
 | Voldaan |   |
| * Toepassen theorie “Klantenbenaderen”
 | Voldaan |   |
| * Toepassen theorie "Motief/wens en vragen stellen"
 | Voldaan |   |
| * Toepassen theorie "Adviseren en verkoopargumenten"
 | Voldaan |   |
| * Toepassen theorie "Wegnemen koopweerstand"
 | Voldaan |   |
| **Praktijkopdrachten** |
| Voorstellen | Voldaan |   |
| Jezelf presenteren | Voldaan |   |
| Filmpje ' Goedemiddag ...' | 10 |   |
| Actieve/ reactieve klantenbenadering (Filmpje en Beoordelingsformulier) | 10 |   |
| Klantenbenadering BPV-bedrijf | Voldaan |   |
| De 5 K's van klantenbenadering | Voldaan |   |
| De openingszin (Filmpje) | 10 |   |
| Casussen begroeten verschillende klanten | Voldaan |   |
| Adviseren en verkoopargumenten (Verslag) | 10 |   |
| Kern van het klantengesprek (Beoordelingsformulier) | 10 |   |
| Afsluiten Klantengesprek (Beoordeling Kadootje) | 10 |   |
| Volledig klantengesprek | 40 |   |
| **Totaal cijfer:** |  |   |
| Portfolio project P1 = Alle bewijsstukken | Voldaan/ Niet voldaan |   |