

Les 3: herhalingsles

LPD 13: De klant verwelkomen, koopwensen onderzoeken en adviseren over de producten en diensten

De volgende oefeningen maken jullie individueel. Er worden één à twee lesuren voorzien voor het maken van de opdrachten.



Aangezien je veel kan leren van elkaars opdrachten en zo steeds creatiever kan zijn, worden jullie opdrachten in een gezamenlijk document gedeeld, namelijk in Padlet.

Scan de QR-code en kom zo terecht in de Padlet.

QR-code Padlet

- 1 Onder de kolom 'Opdracht collage', plaats je jouw collage.
 - klik op het plusteken;
 - bij 'Title' noteer je jouw naam;
 - bij 'Write something' schrijf je jouw verantwoording die bij de opdracht hoort;
 - klik op het pijltje;
 - kies jouw opdracht en upload deze.
- 2 Onder de kolom 'Opdracht verkoopgesprek', plaats je jouw video over het verkoopgesprek .
 - klik op het plusteken;
 - bij 'Title' noteer je jouw naam;
 - bij 'Write something' schrijf je jouw verantwoording die bij de opdracht hoort;
 - klik op het pijltje;
 - kies jouw opdracht en upload deze.
- 3 Onder de andere kolommen kan je extra inspiratie of leuke weetjes toevoegen om de rest van de klas te motiveren en inspireren.

Tip: Indien nodig kan je volgend filmpje bekijken zodat je weet hoe je aan de slag kan gaan in de Padlet. [Video Padlet](#).

Opdracht 1: Hoe ziet een ideale verkoper er uit volgens jou?

- 1 Maak een collage van hoe een ideale verkoper/verkoopster in een supermarkt of kledingwinkel er volgens jou moet uitzien.
- 2 Ga op het internet op zoek naar voorbeelden. Kies foto's van verzorgde kleding, een goede uitstraling... voor een ideale verkoper. Je maakt een collage, dus je kiest een hoofd, bovenlichaam, onderlichaam, schoenen apart. Je verhouding gaat totaal verschillend zijn, maar dat is de bedoeling van een collage.
- 3 Je maakt deze collage in PicsArt en bewerkt je foto met behulp van het stappenplan. Wees creatief!
- 4 Noteer in +/- 5 regels waarom dit volgens jou een ideale verkoper is. Denk aan wat we in de les hebben gezien.
Deze tekst voeg je toe bij je afbeelding in PicsArt. Je kan er ook voor kiezen om de tekst apart te noteren wanneer je je foto uploadt.
- 5 Upload zowel de foto, die bewerkt is in PicsArt, als de uitleg in de Padlet bij opdracht 1.
- 6 Voeg extra elementen toe om je klasgenoten te motiveren.



Opdracht 3: Hoe verloopt een verkoopgesprek?

- 1 Je moet een rollenspel spelen per twee. Ga dus op zoek naar iemand die dit met jouw wilt doen. Indien je niemand vindt, speel je zelf beide rollen.
- 2 Kies twee verschillende situaties en speel een verkoopgesprek na.
- 3 Gebruik hiervoor de leerstof die je tijdens de online les gezien hebt (AIDAS!).
- 4 Maak gebruik van de fiches om je verkoopgesprek voor te bereiden.
- 5 Film jouw verkoopgesprek.
- 6 Noteer in +/- 10 regels waarom dit een goed verkoopgesprek is.
- 7 Upload zowel je filmpje als je uitleg in de Padlet bij de tweede opdracht.
- 8 Bekijk de video's van jouw klasgenoten en noteer er bij wat je goed/minder goed vond.

Situatieschets 1

Als verkoper van Planet Parfum help je een klant verder die op zoek is naar een nieuw parfum. De klant heeft een voorkeur voor een fruitig parfum én zoekt een geurtje tussen de € 50,00 en € 80,00. De klant is een echte twijfelaar. De verkoper probeert de nieuwe parfum 'SI' van Emporio Armani te verkopen.

Situatieschets 2

Een klant is op zoek naar een nieuw paar Stan Smits, maat 39 in het blauw. Bij Foot Locker in de Nieuwstraat is er nog één exemplaar in de juiste maat en kleur. De klant wil het paar kopen, maar dan komt er een opdringerige klant die het paar ook wil hebben. Als verkoper probeer je de gemoederen te bedaren en probeer je de andere klant een ander paar schoenen te verkopen. Aan jou om te ontdekken wat de klant wil!

Situatieschets 3

Het is enorm druk in bakkerij Mariën. Je hebt totaal geen idee wie er als eerste aan de beurt was. Twee klanten beweren allebei aan de beurt te zijn. Je probeert al lachend de vervelende situatie op te lossen. Aan jou om te zorgen dat je de twee klanten tevreden kan stellen én geen klanten verliest.

Situatieschets 4

Rol verkoper: Er komt een klant in de winkel die een hondje bij heeft. Jullie zijn een bakkerij en honden zijn niet toegelaten in de winkel.

Rol koper: Je wil snel een brood gaan halen bij de bakker en je hebt je hondje bij. Je neemt je hondje snel mee binnen want het regent.

Situatieschets 5

Rol verkoper: Je bent een autoverkoper, de auto's die jij verkoopt zijn snel, modern, mooi, best niet voor oudere mensen, aangezien je nogal laag moet instappen. Tenslotte, de auto's die jij verkoopt zijn mega cool.

Rol koper: Je bent op zoek naar een gezinsauto voor jouw en je gezin met kinderen. Je wil alles betalen voor die veilige gemakkelijk auto. Je stap zomaar een garage binnen, zonder te weten wat voor auto's ze verkopen.

Hoe pak je deze situatie aan? Omschrijf je lichaamstaal.

Begroeting

Hoe begroet je de klant? Beschrijf ook je houding.

Informatie vragen

Hoe kom je precies te weten wat de bezoeker wilt? Omschrijf ook je lichaamstaal.

Hoe pak je deze situatie aan? Omschrijf je lichaamstaal.

Begroeting

Hoe begroet je de klant? Beschrijf ook je houding.

Informatie vragen

Hoe kom je precies te weten wat de bezoeker wilt? Omschrijf ook je lichaamstaal.
