

Dzień dobry

Dzisiejszy temat lekcji: Formy sprzedaży stosowane w handlu

Proszę przeczytać lekcje z podręcznika (skan w załączniku). Czytając zwróć uwagę na następujące zagadnienia. Według tych punktów możesz zrobić notatkę.

1. Jaki jest podział metod sprzedaży (str 23)
2. Cechy sprzedaży tradycyjnej (str25)
3. Przebieg sprzedaży w metodzie tradycyjnej (str 25)
4. Cechy preselekcji i samoobsługi i różnice między tymi formami obsługi.(str 26-30)
5. Cechy E-handlu. (str 31)
6. Specjalne formy sprzedaży(str 32)

Na końcu skanu umieściłam skan okładek książek z których korzystam na lekcji. Są to nowe wydania (z 2020 roku), już do tej podstawy, która będzie Was obowiązywać na egzaminie zawodowym w 3 klasie. Proponuję kupić sobie te książki. Oczywiście jest to tylko propozycja nie obowiązek. Jeżeli w kolejnych latach będziecie mieli lekcje ze mną, również będę korzystać z tych książek.

Po zapoznaniu się z materiałem z podręcznika odpowiedz na poniższe pytania (tylko jedna odpowiedź jest prawidłowa).

Odpowiedzi na pytania proszę przesłać do 16 marca . Nie zapomnij się podpisać. W temacie wiadomości nie zapomnij wpisać nazwy przedmiotu lub nazwiska nauczyciela

1. Pracujesz jako sprzedawca w sklepie z tradycyjną formą obsługi. Co zrobisz, chcąc jak najlepiej obsłużyć klienta?

- A. Powitasz klienta, wysłuchasz życzenia, zademonstrujesz towar, wypiszesz paragon, , polecisz inne towary.
- B. Udzielisz informacji na wyraźne życzenie klienta, zapakujesz towar, zainkasujesz należność i pożegnasz klienta.
- C. Udzielisz klientowi szczegółowych informacji o towarze, zaoferujesz pomoc przy reklamacji, weźmiesz telefon w razie kłopotów z towarem, pożegnasz klienta
- D. Powitasz klienta, wysłuchasz życzenia, pokażesz towar, doradzisz w wyborze, przyjmiesz i wykonasz zamówienie, zainkasujesz należność, wydasz towar i pożegnasz klienta.

2. W tradycyjnej metodzie sprzedaży klient:

- A. sam pobiera towar z półek sklepowych
- B. ma bezpośredni kontakt ze sprzedawcą
- C. ma dostęp do wszystkich towarów w sklepie
- D. porusza się po sklepie z wózkiem sklepowym

3. Cechą sprzedaży samoobsługowej **nie** jest:

- A. brak dostępu do towarów, które są oferowane w sklepie.
- B. samodzielne podejmowanie decyzji dotyczących kupna towaru
- C. samodzielne decydowanie przez klienta o czasie doonywania zakupu
- D. pobieranie towaru z półek przez klienta, jego transportowanie oraz pakowanie.

4. W hipermarketach stosowaną formą sprzedaży jest metoda:

- A. samoobsługowa
- B. preselekcji według wzorów
- C. tradycyjna z rozwiniętą obsługą klienta
- D. tradycyjna ze zredukowaną obsługą klienta

5. Do nowoczesnych metod sprzedaży zaliczamy:

A. preselekcję

B. metodę tradycyjną.

C. sprzedaż z automatów

D. sprzedaż bezpośrednią