

Dzień dobry

Temat lekcji: Techniki sprzedaży stosowane w handlu

Przeczytaj lekcję w podręczniku. Zwróć uwagę na następujące elementy:

1. Co oznacza indywidualizacja obsługi.
2. W jaki sposób można przekazywać klientom informacje o towarze.
3. Z jakich etapów składa się rozmowa sprzedażowa.
4. Jakie są i na czym polegają techniki argumentacji
5. Jakie są przyczyny i jak rozwiązywać konflikty, które mogą powstać podczas rozmowy sprzedażowej.

Po zapoznaniu się z materiałem wykonaj zadanie:

Zadanie 1

W sklepie kosmetycznym z tradycyjną formą sprzedaży klient chce kupić krem do suchych i spierzchniętych dłoni. Napisz jak będzie przebiegała rozmowa sprzedażowa (od powitania do pożegnania klienta). Napisz jakich argumentów użyjesz aby przekonać klienta do zakupu konkretnego kremu.

Zadanie 2

Jak się zachowasz wobec klientki, której dziecko w sklepie samoobsługowym zbiło słoik dżemu, strącając go z półki.

Zadanie 3

Jak się zachowasz wobec klienta, który zamiast do koszyka wkłada towar do kieszeni.

Rozwiązanie zadań prześlij do czwartku 25 marca. Prace podpisz imieniem i nazwiskiem. W treści wiadomości napisz dla p. Tarędź lub nazwę przedmiotu.

Agnieszka Tarędź