

Dzień dobry

Temat 1: **Zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej**

Proszę przeczytać temat w podręczniku str 48- 55 (skan w 2 załączniku)  
i obejrzeć filmy

<https://www.youtube.com/watch?v=RdA1EbcN2J4>

<https://www.youtube.com/watch?v=0eoD4S1jZpg>

<https://www.youtube.com/watch?v=trd9Q4zQOtM>

<https://www.youtube.com/watch?v=IHzi7TWpbb8>

<https://www.youtube.com/watch?v=1IG5LGgN8Wk>

Odpowiedz na pytania:

1. Jakich argumentów użyjesz sprzedając:

- spodnie dżinsowe
- długopis marki Parker
- gorzką czekoladę
- krem do rąk z witaminami
- kaptcie na zimę

(wybrać i opisać argumenty tylko do jednej sytuacji)

2. Jak się zachowasz wobec matki, której dziecko w sklepie samoobsługowym stłukło dżem, strącając go z półki.

3. Podaj 3 przykłady/sytuacje asertywnych zachowań sprzedawcy wobec kupujących.

4. Rozwiąż test i krzyżówkę ze strony 56 i 57 z podręcznika

Odpowiedzi wysłać do piątku 20 listopada. Proszę w emacie wiadomości wpisać dla pani A. Tarędź.

Proszę nie zapominać o podpisaniu zadania (na kartce lub w treści wiadomości)

Agnieszka Tarędź