

Opdracht: Verkoop een stofzuiger?

Over “jezelf verkopen in een sollicitatiegesprek” ondanks je lichamelijke klachten en/of chronische pijn

Doel

Een sollicitatiegesprek heeft als doelstelling dat de klant zich verloopt en voorstelt als ideale kandidaat voor de job. Opdat de klant zichzelf kan verkopen, dient deze ook te weten wat zijn/haar sterktes zijn. Deze opdracht wil duidelijk maken aan de klant dat het belangrijk is de sterktes en positieve punten centraal te plaatsen in het gesprek en net de zwakke punten of moeilijkheden. Om dit te verduidelijken, wordt de klant gevraagd een stofzuiger te verkopen aan een andere klant (rollenspel). Na het verkoopsgesprek over de stofzuiger, wordt de klant gevraagd om na te denken en op te lijsten wat hij/zij over zichzelf zou vertellen in een sollicitatiegesprek.

Materiaal

Verkoopsfiche stofzuiger

Verkoopsfiche van mezelf



MEDEFINANCIERING
DOOR:



PARTNERS



Instructies

Opdracht: verkoop een stofzuiger

Vorm groepjes van twee personen. Eén persoon is verkoper, de andere persoon is klant. Doelstelling is dat de verkoper een stofzuiger probeert te verkopen aan de klant. De verkoper kan hierbij gebruik maken van deze verkoopsfiche.

VERKOOPSFICHE STOFZUIGER¹

Kwaliteit	Hoe sterk is de motor? Hoeveel lawaai maakt hij? Hoe lang heeft hij garantie?
Prijs	Is jouw stofzuiger goedkoper dan andere stofzuigers? Is er prijs-kwaliteit?
Wat is het verschil met andere stofzuigers?	Wat maakt jouw product uniek? Hoeveel koppelstukken heeft hij? Welke oppervlaktes kan je ermee stofzuigen?
Onderhoud	Wat moet de klant doen zodat hij de stofzuiger lange tijd kan gebruiken?
Welke service kan je verwachten van het bedrijf?	Is er een garantie? Wat moet je doen bij defect?
Heeft de stofzuiger al een bepaalde reputatie?	Heeft hij zijn nut al bewezen bij andere mensen, klanten?

¹ Herwerking opdracht aangereikt door Compaan

Opdracht jezelf verkopen

Net zoals je bij het proberen verkopen van een stofzuiger de kwaliteiten van de stofzuiger in de verf hebt gezet, ga je tijdens een sollicitatiegesprek jouw sterktes en kwaliteiten benadrukken. Volgende vragen kunnen je helpen om dit gesprek voor te bereiden en jouw "verkoopsfiche" te vervolledigen.

VERKOOPSFICHE VAN MEZELF

Wat kan ik goed tot heel goed?

Algemeen?

Technisch?

Computer?

Voorbeelden hiervan?

Wat is typisch voor mij?

Hoe heb ik dit geleerd?

Waar heb ik ervaring in?

Opdrachten die ik al gedaan heb?

Jobs die ik al uitgevoerd heb?

Met welke machines al
gewerkt?

Welke programma's ken
ik al?

Welke talen kan?

Op welke prestatie ben
ik trots?

**Kan ik een
referentie
gebruiken?**

Naast mijn begeleider
nog andere mensen die
positief zijn over mij?

**Wat kost ik
mijn
werkgever?**

Heb ik recht op een
VOP?

Kom ik in aanmerking
voor een IBO of GIBO?

Heb ik een ACTIVA-
kaart?

Andere?