

LOL

Module

Verkopen



Inleiding

<i>Inleiding</i>	2
<i>Opbrengst</i>	4
<i>Stakeholders</i>	8
<i>Middelen</i>	12
<i>Strategie</i>	15

3



Onderwerp



Opbrengst

LEERLING De leerling



VAARDIGHEDEN Onder de module verkopen vallen onder verkoopvaardigheden ook onderhandelingsvaardigheden en presentatievaardigheden.

FAIRTRADE De leerling kan duurzaam bijdragen aan armoedebestrijding. De leerling toont dit door vanuit zijn projecten of bedrijf interculturele relaties aan te gaan gebaseerd op eerlijk zaken doen.



Doelen



LEERLING De leerling



GETUIGE Een

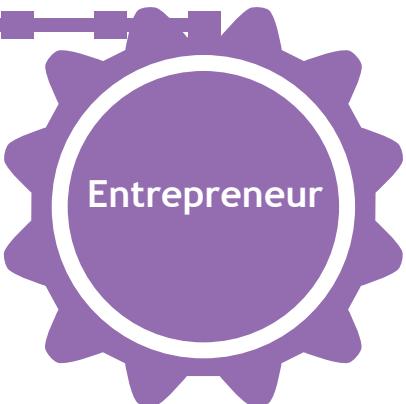
Bewijzen



Stakeholders

LEERLING De leerling



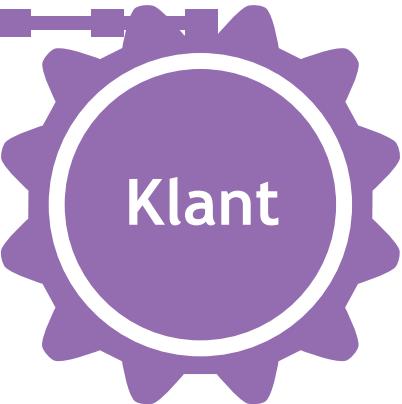
LEERLING De leerling



GOEDE DOELEN Een manier om te laten zien dat je waarde hecht aan eerlijk zaken doen, als manier om armoede te bestrijden, is te zorgen dat je school een fairtradeschool wordt of blijft (zie <http://www.fairtradegemeenten.nl/over-ft/wat-is-fts.html>).



LEERLING De leerling



Klant



LEERLING De leerling



LEERLING De leerling



Bronnen





USP Een Unique Selling Proposition, ook wel Unique Selling Point of USP genoemd, is een eigenschap van een product die het onderscheidt van vergelijkbare producten. Men brengt deze onder de aandacht van een bepaalde doelgroep om deze te wijzen op voordelen als kwaliteit, functionaliteit of prijs, met als doel de gevoelens van een klant t.o.v. een product positief te beïnvloeden. Een goede USP verplaatst zich in de klant, begrijpt waarom een klant een product koopt en geeft weer wat maakt dat de klant voor dit product kiest en niet voor vergelijkbaar product.



LEERLING De leerling





LEERLING De leerling





COLOFON

*Publicatie van de
Coöperatieve Vereniging Entreprenasium U.A.*

Inhoud en vormgeving

Rob Slagter
Mariëlle Janssen

met medewerking van

Uitgave

Januari 2013

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

Entreprenasium ®
©2013 Coöperatieve Vereniging Entreprenasium U.A.