**Emoties**

Om jezelf goed te kunnen verkopen aan de klant, zijn er meerdere technieken. Het is belangrijk dat jij als verkoper weet wat werkt en wat niet.

1. De jongens van Streetlab zijn gek op het doen van sociale experimenten. Zo testten zij ook verschillende verkooptechnieken. Bekijk [deze video](http://www.youtube.com/watch?v=2IqqQrAxQXI) van de jongens van Streetlab over welke emotie als verkooptechniek werkt.
2. Noteer de emoties die in de video gebruikt worden.
3. Naast emoties, kan je ook andere 'verkooptrucs' inzetten. In [deze video](https://www.youtube.com/watch?v=1lzXKhrflNg) vertelt psycholoog Najla Edriouch over 4 verkooptrucs. Ze beschrijft verschillende voorbeelden uit de praktijk. Kun jij per truc nog een eigen voorbeeld noemen die je wel eens gezien hebt? Noem 4 eigen verzonnen voorbeelden.

**Oefenen, oefenen en nog eens oefenen**

Nu je gezien hebt welke emoties je allemaal kunt gebruiken om iets te verkopen, ga je dit toepassen.

1. Vorm een team met 2 anderen. Dit mogen medestudenten zijn, maar ook familie, kennissen of vrienden.
2. Student één speelt de verkoper, student twee is de klant en student drie filmt het gesprek.
3. Kies voordat je aan het gesprek begint één emotie. De verkoper gaat deze emotie gebruiken om een product te verkopen aan de klant.
4. De verkoper mag zelf kiezen welk product hij wil verkopen aan de klant.
5. Als klant is het de bedoeling dat je niet direct mee gaat in de emoties van de van de verkoper. Je mag best een beetje weerstand bieden.
6. Wissel alle rollen door totdat iedere student als verkoper alle emoties één keer behandeld heeft.

**Inleveren**

1. Gekeken
2. Bang, Boos, Blij, Bedroeft
3. Je krijgt een gratis proefles voor iets en haar, Je bied een telefoon aan bij een abonnement,

Uptalking en op=op actie.