

55.и 56. час- Продајне вештине (Вештина говора и писања)

Продавац мора добро вербално да се изражава како би могао успешно да презентира свој производ или понуду. Пре свега, он мора да буде писмен.

Постоји више компоненти вербалног изражавања којима би продавци требали да овладају:

- 1. говорништво (безедништво):** продавац мора да буде речит и вешт у изражавању. Треба да припреми праве аргументе, да одржава пажњу саговорника, да буде убедљив и логичан, да користи вербалну и невербалну комуникацију,
- 2. изговор (акцентовање):** продавац мора да познаје основе правилног изговарања речи,
- 3. правилно изражавање:** продавац мора да познаје исправно језичко изражавање,
- 4. грешке у говору и писању:** кваре слику о продавцу и предузећу. Продавац не би требало да исправља купца и да га на тај начин доводи у непријатан положај. Довољно је само да се правилно изражава. Када год продавац није сигуран у правилан облик речи и израза, боље је да га избегне и послужи се речима у чију је исправност сигуран.

Домаћи задатак:

1. Преузети наставни садржај,
2. Пажљиво прочитати и преписати основне посмове у свеску,
3. Домаћи задатак доставити до 22.04.2020.год. у google учионицу.