

Inhoudsopgave

Deel A Theorie en verwerking

Hoofdstuk 1 Presenteren, promoten en verkopen	15
1.1 Inleiding	15
1.2 Doelstellingen	15
1.3 Presentatie, promotie en verkoop	16
1.4 Belang van de vaardigheden binnen D&P	24
1.5 De rol van communicatie binnen D&P	28
1.6 Begrippen	29
 Hoofdstuk 2 Media in de praktijk	 31
2.1 Inleiding	31
2.2 Doelstellingen	31
2.3 Het communicatieproces	32
2.4 Doelen en functies van media-uitingen	43
2.5 Verschillende media-uitingen	45
2.6 Media-uitingen ontwerpen	50
2.7 Begrippen	55
 Hoofdstuk 3 Productpresentatie	 57
3.1 Inleiding	57
3.2 Doelstellingen	57
3.3 Presentatie van goederen en diensten	58
3.4 Huisstijl, kleurgebruik en vormgeving	62
3.5 Compositie en opbouwvormen	65
3.6 Inrichting en presentatie in de winkel	72
3.7 Voorlichting en informatie	77
3.8 Begrippen	81
 Hoofdstuk 4 Promotie	 85
4.1 Inleiding	85
4.2 Doelstellingen	85
4.3 Promotie	86
4.4 Doelen van promotie	92
4.5 Promotiemiddelen	96
4.6 Maken van promotiemateriaal	100
4.7 Begrippen	111

Hoofdstuk 5 Klantgesprek	113
5.1 Inleiding	113
5.2 Doelstellingen	113
5.3 Structuur van een verkoopgesprek	115
5.4 Koopgedrag en koopmotieven	125
5.5 Bijverkoop en plaatsvervangende verkoop	129
5.6 Fysieke verkoop	133
5.7 Online verkoop	135
5.8 Telefonische verkoop	138
5.9 Begrippen	142
 Hoofdstuk 6 Presenteren	 143
6.1 Inleiding	143
6.2 Doelstellingen	143
6.3 Informatie verzamelen	144
6.4 Presentatie en pitch voorbereiden en opbouwen	149
6.5 Presentatievaardigheden	153
6.6 Werken met PowerPoint	158
6.7 Begrippen	208