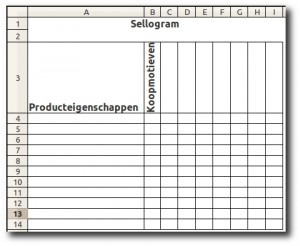
# Opdracht 1 Sellogram

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=images&cd=&cad=rja&docid=Ion6a0_ucwvlBM&tbnid=bEfp7Lq8iIS2kM:&ved=0CAUQjRw&url=http://www.zaleco.nl/verkooptechniek-het-sellogram/&ei=5svKUb6BM8mLtAaZnYHAAw&psig=AFQjCNHA4_NIxLvCSoiSCLmN-py5pVkVgQ&ust=1372331352462657)

Vandaag is je eerste werkdag en je hebt er zin in. Je leidinggevende heeft je net van harte welkom geheten en gezegd dat je vandaag de hele dag mag gebruiken om de producten van ALLES4SPORT te leren kennen. Hij heeft je tevens gevraagd om aan het eind van de dag een aantal sellogrammen te maken en deze bij hem in te leveren. Zoals je weet is een sellogram een overzicht van producteigenschappen, afgezet tegen de koopmotieven van een klant. Je vindt het een goed idee om hiermee op je nieuwe werkplek te beginnen, want je leert daarmee de verschillende producten van het bedrijf goed kennen.

De opdracht “Sellogram” van het project ALLES4SPORT is een opdracht die je alleen moet uitvoeren. Je maakt een sellogram van 5 door jouw gekozen sportartikelen. Deze artikelen kun je vinden op het internet.

De informatie die je nodig hebt kun je uit de boeken “Het salestraject”, “Sales in de praktijk” en het boek kerntaak 2 OVD Perspectief.

**Opdrachten:**

1. Lees de informatie over een sellogram uit hoofdstuk 2 “Sales in de praktijk” en/of hoofdstuk 5 “Perspectief kerntaak 2” goed door.
2. Maak in Excel 5 sellogrammen van de artikelen die je hebt gekozen.
3. Bedenk van elk artikel welke (product)eigenschappen ze hebben.
4. Bedenk van elk artikel welke koopmotieven (wensen en behoeften) mensen hebben om het product te kopen.
5. Vul de sellogrammen in, met de uitkomsten uit opdracht 3 en 4 en vul een kruisje in bij elke overeenkomst (snijpunt).
6. Plak een foto van je product in de linkerbovenhoek en maak de sellogram op, door kleur toe te voegen en misschien een leuk lettertype.
7. Zet de sellogrammen over in word en schrijf bij elke sellogram een toelichting. In de toelichting schrijf waarom je de eigenschappen en koopmotieven hebt gekozen en waarom de combinatie een sterk verkoopargument oplevert.

Uiteraard maak je deze opdrachten in correct Nederlands en zorg je voor een professionele uitstraling.

Denk erom dat je de opdracht uiterlijk volgende week vrijdag in hebt geleverd.

Succes!