

I seguenti esercizi devono essere eseguiti e consegnati nelle giornate di recupero di settembre; inoltre lo studente relazionerà alla classe il lavoro di recupero svolto nel corso dell'estate, ad inizio anno scolastico.

Descrivi con le tue parole **l'approccio e l'accoglienza cliente**. Perché è così importante per il processo di vendita? Come si deve comportare l'addetto al punto vendita?

Cosa **non bisogna fare durante il primo approccio con il cliente**? Spigane i motivi.

Descrivi come deve essere **la comunicazione verbale** nel processo di vendita tra addetto al punto vendita e cliente.

La comunicazione non verbale riveste una grande importanza nel processo di vendita. Spiega che ruolo svolgono lo sguardo, l'espressione del viso, le mani, la posizione del corpo, l'abbigliamento, la voce nel rapporto tra cliente e addetto al punto vendita.
