



PRESENTEREN, PROMOTEN EN VERKOPEN

Boom

COLOFON

Boom Voorgezet onderwijs
klantenservice@boom.nl
www.boom.nl

Auteur(s): Hanneke Jansen
Inhoudelijke redactie: Boom Voortgezet onderwijs

Titel: Presenteren, promoten en verkopen
ISBN: 978 90 3727 017 4
Eerste druk/eerste oplage/derde editie

Bronvermelding: Henri Santing, Verbaal Visuele Communicatie, SIRE, Gemeente Zeewolde, NBC
Congrescentrum: Rogier Bos, Wärtsila, Marjolein Luiken, Spots on Jobs, Maurits van Hout, HEMA, Jurjen Poules, Martine Bisschop, Aldi, Coolblue, Shutterstock - localcinema, © Spots on Jobs, © House of Rituals, © Albert Heijn, © H&M, Dutchmen Photography / Shutterstock.com

© 2026 | Boom | All rights reserved. No text & data mining.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Auteursrecht ten aanzien van tekst- en datamining en machinelearning is nadrukkelijk voorbehouden.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van een (of meerdere) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom, te vinden op www.boom.nl.

INHOUD

1	Informatie geven	5
1.1	De module Presenteren, promoten en verkopen	5
1.2	Informatie overbrengen	10
1.3	Voorlichting en uitleg	17
1.4	Presenteren	25
1.5	Een pitch	37
1.6	Terugkijken	43
1.7	Begrippentrainer	44
2	Media-uitingen	45
2.1	Media-uitingen	45
2.2	Doel, doelgroep en boodschap	59
2.3	Een media-uiting kiezen	74
2.4	De vormgeving van media-uitingen	84
2.5	Een media-uiting schrijven (KB)	98
2.6	Terugkijken	110
2.7	Begrippentrainer	112
3	Promotie	112
3.1	Promotie	112
3.2	Promotiedoelen	119
3.3	Promotiemiddelen	124
3.4	Terugkijken	133
3.5	Begrippentrainer	134
4	Het klantgesprek	134
4.1	Koopgedrag	134
4.2	Het klantgesprek	141
4.3	Andere vormen van klantgesprekken	160
4.4	Terugkijken	167
4.5	Begrippentrainer	169
5	Producten en diensten presenteren	169
5.1	Producten presenteren	169
5.2	Compositievormen	180
5.3	Opbouw-, promotie- en decoratiemateriaal	188
5.4	Terugkijken	206
5.5	Begrippentrainer	207
6	Praktische opdrachten Informatie geven	208
7	Praktische opdrachten Media-uitingen	218
8	Praktische opdrachten Promotie	234
9	Praktische opdrachten Het klantgesprek	248

10	Praktische opdrachten Producten en diensten presenteren	258
11	Praktijktoetsen	277
	Index	278

Hoofdstuk 1

Informatie geven

1.1 De module Presenteren, promoten en verkopen

De leerdoelen

In deze paragraaf leer je:

1. wat de module Presenteren, promoten en verkopen inhoudt
2. wat producten en diensten zijn.

Presenteren, promoten en verkopen

Bij de module Presenteren, promoten en verkopen leer je hoe je met klanten in gesprek gaat, goed met mensen communiceert en hoe je een **product** of **dienst** aantrekkelijk kunt maken. Je oefent hoe je iets uitlegt, laat zien en verkoopt.

Het gaat over:

- informatie en uitleg geven aan anderen
- **communicatiemiddelen** en communicatie-uitingen
- producten en diensten presenteren, promoten en verkopen.



Opdracht 1 Kwaliteiten

In sommige beroepen moet je producten of diensten verkopen. Bijvoorbeeld in een winkel, in de horeca of bij een bedrijf. Je helpt klanten, geeft advies en probeert iets te verkopen. Niet iedereen vindt dit makkelijk of leuk. Daarom is het belangrijk dat je nadenkt: past dit bij mij?

a. Denk na over jezelf en geef eerlijk antwoord op de vragen.

1. Praat jij makkelijk met nieuwe mensen? Waarom wel of niet? _____

2. Vind jij het leuk om anderen te helpen en advies te geven? Leg je antwoord uit. _____

3. Kun jij iemand overtuigen om iets te kopen? Waarom denk je dat? _____

b. Als je een presentatie houdt of een klantgesprek voert, is het belangrijk dat je jezelf goed kunt presenteren.

Denk jij dat je dit goed kunt? **ja** / **nee**

c. Een goede verkoper heeft een aantal kwaliteiten. Hier staan een paar van deze kwaliteiten. Misschien heb ze al. Hoe beoordeel jij jezelf op dit moment?

				
Ik kan goed luisteren.				
Ik heb zelfvertrouwen.				
Ik kom mijn afspraken na.				
Ik kan goed doorvragen.				
Ik heb geduld.				
Ik kan goed iets uitleggen.				

Producten en diensten

Bedrijven verkopen producten en diensten. De consument betaalt geld voor het product of de dienst. **Producten** kun je vastpakken, bijvoorbeeld een telefoon of een doosje thee. **Diensten** kun je niet vastpakken, bijvoorbeeld een advies waarvoor je betaalt of een knipbeurt bij de kapper.

Door goederen of diensten te kopen, krijg je wat je nodig hebt en wat je wilt hebben. Je koopt goederen en diensten omdat je ze leuk vindt (jas, vakantie) of omdat je ze nodig hebt, om in leven te blijven (eten, drinken, onderdak).

Als je met je vrienden in een café koffie gaat drinken, voorzie je op twee manieren in je behoeften. De eerste is het fijne gevoel door het drankje dat je drinkt (product). De tweede is de barista die jou de koffie serveert (dienst).



Opdracht 2 Product of dienst?

Je kunt een product of een dienst verkopen. Of allebei.



Bekijk **Film Verschil dienst en product**.

a. Bekijk de foto's. Verkoopt de ondernemer een dienst of een product? Zet het eronder.



b. Wat levert de school aan leerlingen?

- ☐ Een product
- ☐ Een dienst
- ☐ Een product en een dienst

c. Wat zou jij het liefst verkopen?

- ☐ Een product
- ☐ Een dienst
- ☐ Een combinatie, dus een product en een dienst

- d. Gaat het om een product, een dienst of een combinatie? Verbind de uitspraak met de vorm die erbij hoort.

Product	
Dienst	
Combinatie	
	
	
	

1.2 Informatie overbrengen

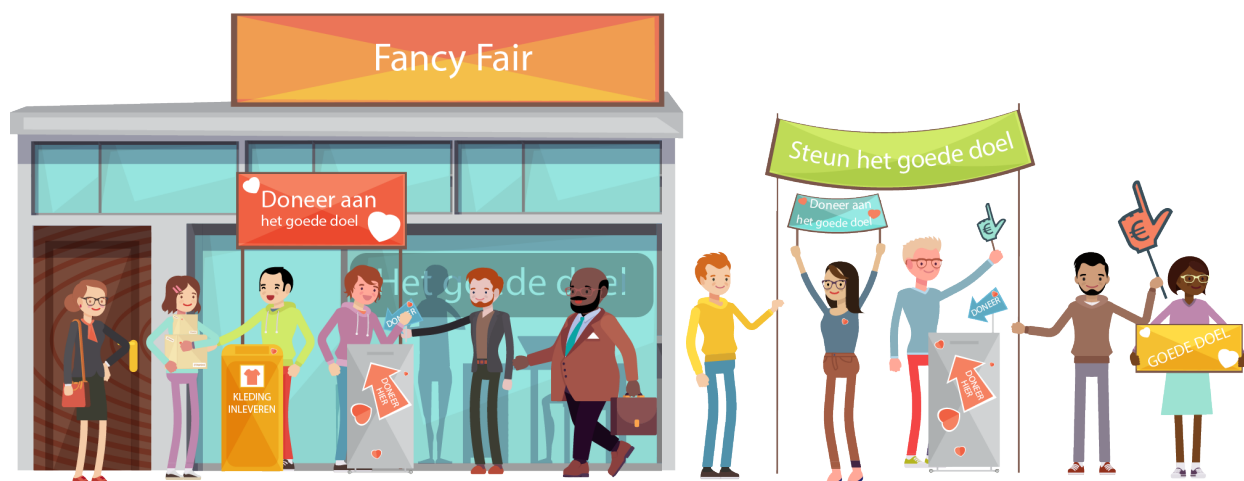
De leerdoelen

In deze paragraaf leer je:

1. verschillende manieren om informatie te geven
2. welke manier van informeren past bij welke situatie.

Opdracht 3 Communiseren op verschillende manieren

Presenteren, promoten en verkopen heeft alles te maken met communicatie. De manier waarop je communiceert hangt af van wat je doel is. Wil je iemand overtuigen om iets te kopen? Of alleen iets laten zien of uitleggen? Vaak komen verschillende manieren van communiceren samen. Tijdens een beurs of evenement bijvoorbeeld geef je informatie en uitleg, maar misschien wil je ook iets verkopen of dat mensen iets gaan doen.



a. Wat zijn vormen van communicatie? Meerdere antwoorden kunnen goed zijn.

- | | |
|---|---|
| ☐ Instructie geven | ☐ Iets uitleggen |
| ☐ Iemand overtuigen | ☐ Een planning maken |
| ☐ Iets uitrekenen | ☐ Een advies geven |
| ☐ Voorlichting geven | ☐ Iets opzoeken |

b. Wat gaat jou makkelijker af? Iemand iets uitleggen of iemand advies geven? Leg je antwoord uit.

- ☐ Iemand iets uitleggen, omdat _____
- ☐ Iemand advies geven, omdat _____