

**Examen VMBO-KB**

**2024**

**versie rood, onderdeel B**

profielmodule 2 – presenteren, promoten en verkopen

**profielvak-cspe D&P – KB**

**instructie rollenspeler**

---

### Situatie

U speelt de rol van Jos de Groot, eigenaar van Kiteverhuur XL.

U heeft eerder contact gehad met HR24 om te vragen of zij op het strandpaviljoen kites van Kiteverhuur XL willen verhuren. Afgesproken is dat zij hierover nadenken en u terugbellen.

### Tijdens het gesprek

- U bent in het algemeen afwachtend en laat het initiatief bij de kandidaat. Als de telefoon gaat, neemt u op met de naam van uw bedrijf (Kiteverhuur XL) en uw naam (Jos de Groot).
- U wacht af wat de kandidaat zegt. Als de kandidaat u niet begroet, groet u ook niet.
- De kandidaat informeert u uit zichzelf over de reden van dit telefoongesprek. Als de kandidaat dit niet uit zichzelf doet, vraagt u hier uiteindelijk naar.
- De kandidaat wil afspraken maken over de kiteverhuur:
  - HR24 is akkoord met de verhuur, maar wil minimaal 10% van de opbrengst. Indien de kandidaat meer vraagt gaat u tot maximaal 25%.
  - Daarnaast wil HR24 voor de huurders een voordeel in de maand september waarbij een kite gehuurd kan worden voor € 15,- per dag in plaats van € 20,- per dag. U gaat akkoord, maar wil dit niet in de maand september omdat het dan nog hoogseizoen is. U wacht een tegenvoorstel af van de kandidaat. Indien deze er komt, bijvoorbeeld een andere maand in het najaar, gaat u akkoord. U komt niet zelf met een tegenvoorstel.
- Indien de kandidaat niet tot een afsluiting van het gesprek komt, doet u dit.