

## Opgaven Bovée & Thill, *Zakelijk communiceren*

### Hoofdstuk 9

[p. 220]

Bekijk de behoeftehiërarchie van Maslow. Vul met voorbeelden in/aan hoe jij aan jouw behoeften voldoet, welke je niet (volledig) kan bevredigen, welke voor jou evident zijn.

[p. 222]

Bekijk de website van je hogeschool/universiteit/ faculteit. Op welke wijze probeert de organisatie geloofwaardigheid op te bouwen? Slaagt ze daarin? Zo niet, wat zou jij eraan verbeteren?

[p. 222]

Bekijk de website van een vereniging waarvan je lid bent, of waarin je geïnteresseerd bent. Op welke wijze probeert de organisatie geloofwaardigheid op te bouwen? Slaagt ze daarin? Zo niet, wat zou jij eraan verbeteren?

[p. 223-230]

Schrijf een e-mail naar een docent van jou om haar/hem ervan te overtuigen jou uitstel te geven voor het inleveren van een paper. Breng zowel je eigen bericht als het antwoord mee naar de les. Hoe verklaar jij het antwoord van je docent? Gebruik de Checklist: overredende boodschappen opbouwen.

[p. 223-230]

Schrijf een brief naar je huisbaas om haar/hem ervan te overtuigen het plafond van je kamer te witten. Breng zowel je eigen bericht als het antwoord mee naar de les. Hoe verklaar jij het antwoord van je huisbaas/ verantwoordelijke? Gebruik de Checklist: overredende boodschappen opbouwen.

[p. 239]

Verzamel gedurende een week/ maand de post die in je bus valt. Kijk vooral naar verkoopbrieven (of een onderdeel van een direct-mailpakket). Voldoen ze aan de kenmerken zoals voorgesteld in Checklist: verkoopbrieven en fondsenwervingbrieven schrijven? Welke controlepunten heeft de schrijver/ zender blijkbaar over het hoofd gezien?

[p. 239]

Schrijf een verkoopbrief (bijvoorbeeld als onderdeel van een direct-mailpakket). Zorg dat hij voldoet aan de kenmerken zoals voorgesteld in Checklist: verkoopbrieven en fondsenwervingbrieven schrijven?

[p. 239]

Schrijf een fondsenwervingbrief voor een studenten- of andere sociale activiteit. Zorg dat hij voldoet aan de kenmerken zoals voorgesteld in Checklist: verkoopbrieven en fondsenwervingbrieven schrijven?

[p. 239]

Bekijk de verkoopbrief die je buurman/vrouw geschreven heeft. Voldoet de brief aan de kenmerken van de Checklist: verkoopbrieven en fondsenwervingbrieven schrijven? Zo niet, wat zou je eraan verbeteren? Let erop dat je kritiek gericht en opbouwend is [zie ook p. 142-43].