



TÄVLINGSKRITERIER ÅRETS SÄLJARE

ung
företagsamhet

▲ A Member of JA Worldwide

Årets säljare - Gävleborg

Deadline: 31 januari, kl. 23.59

Är du duktig på att sälja ditt UF-företags vara eller tjänst? Då kan du tävla i Årets säljare.

Här ska du visa att du är kunnig och framgångsrik som säljare. En av de viktigaste förmågorna hos en säljare är att kunna komma till avslut. Här får du möjlighet att visa upp din förmåga att läsa av din kund och dennes behov, kunskapen om er vara eller tjänst samt din säljmetod. Ta gärna del av Ung Företagsamhets digitala utbildning "Din roll som säljare" för en ökad förståelse för hela säljprocessen <https://ungforetagsamhet.se/internal/learning>

Säljaren ska:

- Träffa juryn för ett säljsamtal.
- Observera att det är skillnad mellan säljsamtal och pitch.

Tillvägagångssätt:

15 minuter beräknas i tidsåtgång för varje tävlande. Fem minuter utgör själva säljsamtalet med en potentiell kund (en person som ingår i jurygruppen), fem minuter avsätts för diskussion mellan juryn och fem minuter för återkoppling från juryn till säljaren. UF-företagaren bestämmer vem kunden ska vara, t.ex. en privatperson eller inköpare.

Kunden anpassas efter UF-företagets vara/tjänst. UF-företagaren ska försöka sälja produkten till kunden genom att inleda samtalet, ta reda på kundens behov, väcka intresse och övertyga personen om att just denna vara/tjänst tillfredsställer ett behov. Målet är att få kunden intresserad av varan/tjänsten och att komma till avslut.

Juryn bedömer:

- Produktkunskap - hur väl förstår säljaren sin vara eller tjänst.
- Säljsamtalet - förberedelse och inledning av säljsamtalet. Presentation av sig själv och syftet med samtalet samt förmågan att lyssna för att uppfatta vem kunden är.
- Behovsanalys - säljarens förmåga att ställa relevanta frågor för att få fram kundens behov.
- Argumentation - presentation av produkten kopplad till kundens uttryckta behov.
- Invändningsbehandling - hur säljaren agerar på invändningar och motgångar från kunden.
- Handlingsförslag - säljarens presentation av ett konkret kunderbjudande.
- Avslut - säljarens förmåga att nå en överenskommelse med kunden.

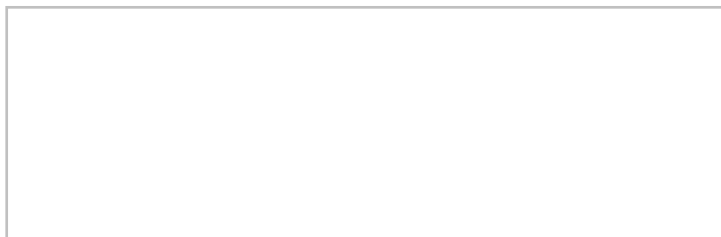
Tävlingsinstruktioner:

Tävlande i Årets säljare loggar in med sitt användarnamn och lösenord på www.ungforetagsamhet.se och följer instruktionerna.

Skriv namnet på säljaren.

Juryen besöker UF-företagets sida på ungforetagsamhet.se/uf-gallerian.

Tävlingsvärd:



Vi utbildar unga i entreprenörskap. Sedan 1980.

Ung Företagsamhet är en politiskt obunden, ideell utbildningsorganisation och är en del av den globala organisationen *Junior Achievement*. Sedan 1980 har vi utbildat närmare en halv miljon gymnasieelever i entreprenörskap genom utbildningen UF-företagande. Sedan 2010 arbetar vi även på grundskolan. Ung Företagsamhet ger barn och ungdomar möjlighet att träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och sitt entreprenörskap.

Ung Företagsamhet har tre läromedel för grundskolan *Vårt samhälle*, *Se möjligheterna* och *Min framtid och ekonomi* och utbildningen *UF-företagande* på gymnasiet. Dessutom finns ett alumninätverk bestående av före detta UF-företagare.

Vi erbjuder läromedel, lärarhandledningar, fortbildning, bedömningsstöd, möjligheter till stipendier, utbyte med andra länder och inspiration för lärare och elever.

Vi finns över hela Sverige, från norr till söder, genom ett nationellt kansli och 24 regionala föreningar. Vi har över *100 engagerade medarbetare* till hjälp för elever och lärare, och organisationen har en bred kompetens inom entreprenörskap.

Organisationen stöds av offentliga medel och det privata näringslivet.

ung
företagsamhet

▲ A Member of JA Worldwide

ungforetagsamhet.se