



---

# TÄVLINGSKRITERIER

## ÅRETS SÄLJARE

**ung**  
företagsamhet

A Member of JA Worldwide

---

# Årets säljare - Östergötland 2025

Alla utställare på UF-mässan deltar i denna tävling, ingen anmälan krävs!

**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:**

- Sälja sin vara eller tjänst på UF-mässan, där juryn kan interagera direkt med dig som säljare på mässgolvet, eller iaktta på avstånd.
- Juryn väljer ut X antal säljare som får träffa juryn för ett enskilt säljsamtal.

**Obs!** Det är skillnad mellan säljsamtal och pitch.

## **Säljsamtal:**

10 minuter beräknas i tidsåtgång för varje tävlande. Fem minuter utgör själva säljsamtalet med en potentiell kund (en person som ingår i jurygruppen), och fem minuter för återkoppling, och frågor 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:**

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

***”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.***



## ***Tävlingsinstruktioner***

Samtliga UF-företagare som ställer ut på UF-mässan deltar i tävlingen Årets säljare. Juryn kommer cirkulera på mässgolvet under dagen. Juryn kan välja att själv inleda ett samtal med säljaren på utställningsplatsen, eller bedöma säljarens interaktion med andra kunder på avstånd.

Juryn kommer därefter utse finalister som får träffa juryn individuellt för ett säljsamtal enligt instruktionerna ovan.

OBS! Alla utställare på mässan måste ha en namnskylt, för att juryn ska kunna identifiera vem i UF-företaget de har pratat med.

***Tävlingsvärd:***

---

# Ett samhälle där alla unga får utveckla sin företagsamhet

*Sedan 1980 har Ung Företagsamhet utbildat unga i entreprenörskap. Vi är en ideell och politiskt obunden organisation, som finns över hela landet. Vi inspirerar och tränar unga att i skolan utveckla sitt entreprenörskap och sina företagsamma förmågor – för en positiv samhällsutveckling. Vår vision är ett samhälle där alla unga får utveckla sin företagsamhet.*

*Var tredje elev som idag går ut gymnasiet har drivit ett UF-företag och totalt har över 600 000 gymnasieelever drivit UF-företag sedan vi grundades. Varje år jobbar vi med lärare och elever på drygt hälften av Sveriges grundskolor genom våra läromedel, utbildningar och inspirerande möten. Vi driver även vårt nätverk UF alumni som ger unga entreprenörer, tidigare UF-företagare, personlig utveckling, drivkraft att växa och ett unikt kontaktnät.*

*Forskning visar att elever som drivit UF-företag har bättre möjligheter efter skoltiden; de får oftare jobb, har färre arbetslöshetsdagar och startar oftare eget företag.*

*Det vinner både de unga och samhället på.*



Scanna QR-koden om du vill du veta mer om oss.

