



TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS SÄLJARE



Årets säljare - Skaraborg 2025

Deadline: 7 februari 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:

- Skicka in inspelat klipp alt om UF-företagaren blir en av juryns wildcard under UF- mässan 6 mars
- Observera att det är skillnad mellan säljsamtal och pitch.

Jury 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.

Tillvägagångssätt:

- Läs kriterierna nedan NOGA
- Spela in en 30 sekunder lång säljpitch och ladda upp den i tävlingsmodulen på ungforetagsamhet.se. Observera att bidragen lämnas in individuellt, så om flera personer i samma företag vill vara med och tävla laddar varje UF-företagare upp sitt eget bidrag i tävlingsmodulen individuellt.

2 Årets säljare UNG FÖRETAGSAMHET

- Finalisterna ropas upp under UF-mässan 6 mars och får träffa juryn på ett säljmöte därefter, men blir även bedömda i monter. Juryn har även möjlighet att plocka ut egna wildcards på mässgolvet innan finalisterna presenteras och får veta tiden att träffa juryn. • Finalisterna får, på angiven tid, träffa en potentiell "kund" i ett slutet rum (denna "kund" ingår i jurygruppen). Säljaren bestämmer vem kunden ska vara tex en privatperson eller en inköpare. Kunden anpassas efter UF-företagets vara/tjänst.
- UF-företagaren ska försöka sälja sin vara/tjänst till kunden genom att inleda samtalet, ta reda på vad kunden har för behov, väcka kundens intresse och övertyga kunden om att just denna vara/tjänst tillfredsställer ett behov. Målet är att få kunden intresserad av varan/tjänsten och att komma till avslut (dvs. köp eller nytt möte).
- 12 minuter beräknas i tidsåtgång för varje tävlande - fyra minuter utgör själva säljsamtalet, fyra minuter avsätts för diskussion för juryn och fyra minuter till feedback från juryn till säljaren (UF-företagaren)
- Mer info om säljsamtalet med juryn på UF-mässan 6 mars kommer ges i samband med att finalisterna presenteras. Flera personer från samma företag kan hamna bland finalisterna, man tävlar enskilt.
- För att tävla i Årets Säljare behöver du med ditt företag ha en monter på Mässan 2025, 6 mars. Se till att anmäla er i tid.
- Väl på plats på mässan kommer juryn att besöka samtliga UF-företag. Juryn kan välja om de interagerar med företaget/personen eller om de ser på när företaget/personen interagera med andra kunder, så det är inte säkert att företaget/personen vet om när juryn bedömer de i monter.
- Priset delas ut på Ung Företagsamhets Skaraborgs UFMästerskap den 20 mars.
- Observera att obligatoriskt deltagande krävs vid mässan den 6 mars för att kunna bli nominerad i och topp 4 i tävlingen följt av obligatoriskt deltagande på UFMästerskapen den 20 mars för att fortsatt delta i tävlingen (detta gäller endast topp 4, 20 mars).
- Affärsidén får inte innehålla plagiat, strida mot svensk lagstiftning eller mot Ung Företagsamhets regler. OBS: Vinnarnas bidrag till Årets säljare 24/25 kommer att offentliggöras!

”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

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. Observera att obligatoriskt deltagande krävs vid mässan den 6 mars för att kunna bli nominerad i och topp 4 i tävlingen följt av obligatoriskt deltagande på UFMästerskapen den 20 mars för att fortsatt delta i tävlingen (detta gäller endast topp 4, 20 mars).

Tävlingsvärd:

**Sparbanken
Lidköping**



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.

