



TÄVLINGSKRITERIER FÖR ÅRETS SÄLJARE

ung
företagsamhet

▲ A Member of JA Worldwide

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, kunskapen om din vara eller tjänst och din säljmetodik.

Så går tävlingen till:

De anmälda i tävlingen får träffa juryn för en 90 sekunders säljpitch. Man säljer sin egna vara/tjänst och får bestämma vem kunden ska vara.

Juryn går sen runt i mässhallen för att se hur säljarna agerar på utställningsplatsen. Juryn kan välja om de själva då ska interagera med säljarna eller se på när säljarna interagerar med en annan kund.

Juryn utser åtta finalister bland tävlingsdeltagarna, inkluderat eventuella wild-cards, som går vidare till säljsamtal. Säljarna träffar juryn för ett säljsamtal i 15 minuter. Fem minuter utgör själva säljsamtalet med en potentiell kund (en person som ingår i jurygruppen), fem minuter avsätts till diskussion för juryn och fem minuter för återkoppling från juryn till säljaren. Finalisterna får en utmaning - alla tävlande ska sälja samma produkt. Produkten är hemlig och finalisterna får veta vilken produkt det är tio minuter innan träffen med juryn. UF-företagaren bestämmer vem kunden ska vara, t.ex. privatperson eller inköpare.

UF-företagaren ska försöka sälja varan/tjänsten 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.

ungforetagsamhet.se



Juryn bedömer:

- Produktkunskap - hur väl säljaren förstår sin vara eller tjänst
- Förberedelse och inledning av säljsamtalet – presentation av sig själv och syftet med samtalet samt förmågan 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 kund-erbjudande
- Avslut - säljarens förmåga att nå en överenskommelse med kunden

Tävlingsinstruktioner:

- Tävlände i Årets Säljare loggar in med sitt användarnamn och lösenord på ungforetagsamhet.se och följer instruktionerna under rubriken Tävlingar
- Deadline: 24 januari 2020
- Ladda upp en pdf med säljarens för- och efternamn, UF-företagets namn, region, skola och vilken tävling det avser
- Endast en person per UF-företag får delta i denna tävling.

DEADLINE: 24JAN 2020 KLOCKAN 14.00

Fler än 400 000 elever har drivit UF-företag sedan starten 1980.

Ung Företagsamhet är en politiskt obunden, ideell utbildningsorganisation och är en del av den globala organisationen *Junior Achievement*. Sedan 1980 har vi utbildat 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