



TÄVLINGSKRITERIER FÖR ÅRETS SÄLJARE

Alla UF-företagare som är utställare (med namnbricka) på den regionala mässan deltar automatiskt i tävlingen Årets Säljare regionalt, vinnaren kvalificerar sig till SM i Ung Företagsamhet. Säljaren kommer att bli bedömd efter nedanstående tävlingskriterier.

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.

Grundläggande krav för tävlingen Årets Säljare

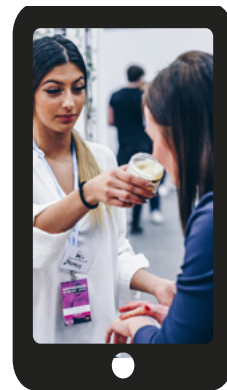
För att få delta i tävlingen Årets Säljare krävs det att man bär namnbricka och UF-företaget ställer ut på Skånes regionala mässa i mars.

Tillvägagångssätt

Alla som står och säljer (med namnbricka) och marknadsför i monterarna är med och deltar i tävlingen. En jurygrupp cirkulerar i mässlokalen och agerar mässbesökare. Tänk på att vem som helst av besökarna kan vara jurypersoner, så det gäller att vara på alerten hela tiden.

Som säljare bör du vara målmedveten och ha en god förmåga att representera företaget, då du är företagets ansikte utåt. Juryn kommer att titta efter säljare som har kunskap om företagets produkt, hur väl säljaren läser av kunden och förmåga att komma till avslut.

Efter att juryn bedömt säljarnas agerande i montern kommer de att utse ett antal finalister som blir kallade till tävlingsdagen i slutet av mars för att träffa en jurygrupp och utföra ett säljsamtal. Mer information inför tävlingsdagen skickas till berörda säljare.



ungforetagsamhet.se

Jury 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 kunderbjudande.
- Avslut - säljarens förmåga att nå en överenskommelse med kunden.

Tävlingsvärd



**SAMTLIGA UF-FÖRETAGARE SOM STÄLLER UT PÅ REGIONALA MÄSSAN
MED NAMBRICKA KOMMER AUTOMATISKT ATT TÄVLA I ÅRETS SÄLJARE.**

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