

Noel & Josef

Checklista Årets Säljare

10.30 - 11.00

- Uppstart med juryn tillsammans med Nicoline.
- Häng kvar och se om juryn har uppgiften klart för sig när Nicoline lämnat.
- Lämna juryn för eget arbete när de är redo.

Från ca 12.00

- Var tillgänglig i juryrummet ifall juryn återvänder
- Senast 12.30 ska ni ha ett resultat på juryns top 6
- En går ner med lista på top 6 till entrén för att sätta upp denna vid disken.
- En går och informerar berörda UF-företagare om deras nya säljt看 samt att de ska infinna sig vid juryrummet en kvart innan.

12.30 - 13.30

- Luncha med juryn och se till så alla hänger med.
- Poängtera att juryarbetet inte nämns vid lunchen.

13.30

- En möter upp juryn, peppar och berättar att de under eftermiddagen ska få höra totalt 12 säljsamtal, alla kommer först sälja sin egen produkt och sedan en hemlig sådan.
- En möter upp eleverna utanför juryrummet, peppar och preppar.

13.45 - 15.15

- Säljsamtal 1, egen produkt
- Den som arbetar i juryrummet ser till att ta tid på varje säljsamtal och avbryter när 5 minuter passerat.

15.15

- 15 min paus och fika

15.30 - 16.30

- Säljsamtal 2 med den hemliga produkten
- Det hemliga säljuppdraget delas ut till eleven 10 minuter före säljtiden.
- Överläggning direkt efter sista samtalet.

Resultat ska skickas in via QR-kod senast 17.00

(Prisutdelaren får sitt talarkort med motivering under galamiddagen)