



TÄVLINGSKRITERIER ÅRETS SÄLJARE

ung
företagsamhet

▲ A Member of JA Worldwide

Årets säljare - Östergötland

Deadline: 31/01 2022 kl 10:00

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.

Tävlingsförfarande:

*Observera att det är skillnad mellan ett säljsamtal och en pitch. Ta gärna vägledning på vår webbplats ungforetagsamhet.se eller boken *Mitt UF-företag - Entreprenörskap* på riktigt.*

Säljaren ska

Ladda upp en 30 sek **pitch** där du säljer in en förutbestämd produkt. Fokuset i denna del ligger på att visa upp vem du är som säljare, din personlighet. Utifrån den inspelade pitchen utser juryn finalister som får träffa juryn på de regionala tävlingsdagarna för ett digitalt **säljsamtal**.

Säljsamtalet med juryn

Fem minuter utgör själva säljsamtalet med en potentiell kund (en person som ingår i jurygruppen), och fem minuter för återkoppling 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 sin 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. Fokus i detta moment ligger på att visa din säljteknik.

Observera att säljaren INTE ska redogöra för UF-företaget i helhet (likt en företagspitch), fokuset är på att komma till ett avslut och få kunden (jurymedlemmen) att "köpa" din produkt.

Juryn bedömer säljsamtalet enligt följande:

- Produktkunskap. Hur väl förstår säljaren 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.

Tävlingsinstruktioner:

- För att tävla i Årets säljare loggar du in på ungforetagsamhet.se och klickar på Evenemang - Tävling - Årets säljare. Anmälan finns längst ner på sidan.
- Spela in en säljpitch på max 30 sek där du säljer pennan på bilden nedan. Ladda upp filmen på Youtube och lägg till länken i samband med din anmälan till tävlingen. Juryn väljer ut ett gäng finalister som träffar juryn för ett digitalt säljsamtal på Östergötlands regionala tävlingsdagar.
- Deadline: 31 januari 2022 kl 10.00

Produktbeskrivning:

Pennan är en kulspetspenna med fyra färger. Blått, svart, rött och grönt.
Pennan är tillverkad i ABS plast.
Högst upp på pennan finns ett fäste där du kan sätta fast ett snöre.

Använd din kreativitet och hitta på olika användningsområden för produkten.



Tävlingsvärd



Vi utbildar unga i entreprenörskap. Sedan 1980.

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