



---

# TÄVLINGSKRITERIER

## ÅRETS SÄLJARE

**ung**  
företagsamhet

A Member of JA Worldwide

# Årets säljare – Skaraborg

**Deadline 22 januari, 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>.

## Tävlingsinstruktioner:

- UF-företagare som vill delta i tävlingen måste anmäla sig **senast den 22 jan 23.59**.
- Tävlingen sker i två steg. Ett kval via digitalt i februari sedan får finalister (6-10 st) träffa juryn för säljsamtal på mässan 22 mars
- Alla tävlande kommer sälja samma sak. Mer info kommer till tävlande via mail
- Alla som ansöker kommer få datum i februari, tid, dag när man ska träffa göra digitalt för första steget "kvalet".

## Inför tävlingsdagar

Ung Företagsamhet kommer skicka ut schema med tider och länkar till videosamtal samt ge mer information om produkten som ska säljas. Detta sker efter anmälan stängt.

## Tillvägagångssätt:

### Kval februari

De tävlande kommer få ansluta till ett videosamtal där de ska sälja in den förbestämda produkten till en potentiell kund (jurymedlem). Utsatt tid för varje säljare är 5 minuter. Efter kvalomgången tar juryn ut sex till tio finalister. Finalisterna publiceras på @ufskaraborg instagram.

### Final 22 mars på UF-mässan i Lidköping

Finalisterna träffar hela juryn. 10 minuter beräknas i tidsåtgång för varje tävlande. Fem minuter utgör själva säljsamtalet med en potentiell kund (en person som ingår i jurygruppen), fem minuter avsätts för diskussion och återkoppling mellan juryn och säljaren. Alla säljare säljer samma sak även här.

Kunden är samma för alla tävlande. UF-företagaren ska försöka sälja produkten till kunden genom att inleda samtalet, ta reda på vad kunden har för behov, väcka kundens intresse och övertyga kunden om att just denna produkt tillfredsställer kundens behov. Målet är att få kunden intresserad av produkten och att komma till avslut (köp).



### **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.

### **Att tänka på under juryamtalen:**

- Tänk på att vara lösningsorienterade, kunden har alltid rätt.
- Kom på snabba kreativa lösningar, ex. hitta på ett pris som känns rimligt istället för att snacka runt frågan om vad produkten kostar.
- Merförsäljning är meriterande. Passa på att sälja något extra som kan hjälpa till eller höja kundens upplevelse.
- 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.

***”förmåga att läsa av din kund och dennes Här får du  
möjlighet att visa upp din  
behov, kunskapen om er vara eller tjänst samt din  
säljmetod.”***

**TÄVLINGSINSTRUKTIONER:** Tävlände i Årets säljare loggar in med sitt användarnamn och lösenord på [www.ungforetagsamhet.se](http://www.ungforetagsamhet.se) och följer instruktionerna. Skriv namnet på säljaren. Jury besöker UF-företagets sida på [ungforetagsamhet.se/uf-gallerian](http://ungforetagsamhet.se/uf-gallerian)

**Tävlingsvärd:**

---

# 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 560 000 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.

ung  
företagsamhet

A Member of JA Worldwide