TÄVLINGSKRITERIER



ÅRETS SÄLJARE

Ung Företagsamhet

En del av JA Worldwide

ÅRETS SÄLJARE | SKÅNE

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.

Tävlingsmoment

Juryn kommer träffa alla utställare under UF-Mässan, så det är viktigt att verkligen dra in alla kunder då ni inte vet vem som är jury eller inte. Använd namnbricka! Under mässornas 5 dagar kommer cirka 2 säljare per dag bli utsedda som finalister och därmed tävla vidare på den regionala finalen i UF-Mästerskapen. Tävlingsmomenten är alltså:

A. ***Säljsamtal på UF-Mässan.***
B. ***Säljsamtal på den regionala finalen i UF-Mästerskapen***.

Juryn bedömer i båda momenten:

- ***Säljsamtalet*** - förberedelse och inledning av säljsamtalet. Presentation av sig själv och syftet med samtalet samt förmågan att lyssna för att uppfatta vem kunden är.
- ***Produktkunskap*** - hur väl förstår säljaren sin vara eller tjänst.
- ***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.

A. Säljsamtal på UF-Mässan

Alla som står och säljer (***med namnbricka***) och marknadsför i montrarna deltar automatiskt i tävlingen. En jurygrupp rör sig runt i mässlokalen och agerar som vanliga mässbesökare, tänk på att vem som helst av besökarna kan vara juryperson, så håll dig på alerten hela tiden.

Som säljare är du företagets ansikte utåt. Därför bör du vara målmedveten, ha god kunskap om företagets produkt, kunna läsa av kunden och driva samtalet mot ett avslut. När juryn har bedömt säljarnas agerande i montrarna utser de ett antal finalister som bjuds in till den regionala finalen i mars för att träffa en jurygrupp och genomföra ett säljsamtal.

B. Säljsamtal på UF-mästerskapet

Efter UF-mässan kommer cirka tio säljare att kallas till den regionala finalen i UF-mästerskapen. Där gör de upp om titeln **Årets Säljare i Skåne** och en plats för både sig själva och sitt UF-företag i SM i Ung Företagsamhet.

Under finalen möter juryn varje säljare i ett cirka tio minuter långt samtal. De första fem minuterna ska säljaren genomföra ett säljsamtal där en jurymedlem agerar kund. Säljaren väljer själv vilken typ av kund det ska vara, exempelvis företagskund, privatkund eller investerare.

Efter säljsamtalet följer fem minuter där juryn ställer frågor och diskuterar säljarens insats.

TÄVLINGSVÄRD:

Erik Olsson