



# TÄVLINGSKRITERIER

## ÅRETS SÄLJARE

ung  
företagsamhet

A Member of JA Worldwide

---

# Årets säljare - Halland

Deadline: 7 februari, kl. 13:00

*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.

Ta gärna del av Ung Företagsamhets digitala utbildning "Din roll som säljare" för en ökad förståelse för hela säljprocessen  
<https://ungforetagsamhet.se/internal/learning>.

## **Säljaren ska:**

- Träffa juryn för ett säljsamtal.
- Observera att det är skillnad mellan säljsamtal och pitch.

## **Tillvägagångssätt:**

15 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 mellan juryn 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 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.

## **Juryn 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.

***"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."***



## ***Tävlingsinstruktioner***

Tävlande i Årets säljare loggar in med sitt användarnamn och lösenord på [www.ungforetagsamhet.se](http://www.ungforetagsamhet.se) och följer instruktionerna.

Skriv namnet på den/de som ska tävla.

Juryn besöker tävlandes monterplats för bedömning av säljaren. Juryn utser 3 finalister som kommer träffa juryn för ett kompletterande säljsamtal.

***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.

