

TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS SÄLJARE

UF-MÄSTERSKAPEN
SKÅNE

Prislista

1 påse: 35 kr



123-45

ÅRETS SÄLJARE | SKÅNE

UF-Mässan:

📅 26–28 februari 2025

📍 Emporia, Malmö

Är du duktig på att sälja ditt UF-företags vara eller tjänst? Då kan du tävla i Årets säljare. För att tävla i Årets Säljare behöver du först anmäla dig på hemsidan och sedan ha på dig en namnbricka under UF-Mässan.

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 föranmälda med namnbricka under UF-Mässan. Under mässans 3 dagar kommer 3 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.

Juryn bedömer i båda momenten:

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

A. Säljsamtal på UF-mässan

Alla, föranmälda, som står och säljer (med namnbricka) och marknadsför i montrarna är med och deltar i tävlingen. En jurygrupp cirkulerar i mässlokalen och agerar mässbesökare. Tänk på att vem som helst av besökarna kan vara jurypersoner, så det gäller att vara på alerten hela tiden.

Som säljare bör du vara målmedveten och ha en god förmåga att representera företaget, då du är företagets ansikte utåt. Juryn kommer att titta efter säljare som har kunskap om företagets produkt, hur väl säljaren läser av kunden och förmåga att komma till avslut.

Efter att juryn bedömt säljarnas agerande i montern kommer de att utse ett antal finalister som blir kallade till den regionala finalen i mars för att träffa en jurygrupp och utföra ett säljsamtal.

B. Säljsamtal på den regionala finalen.

Efter UF-Mässan kommer cirka 10 säljare bli kallade till den regionala finalen i UF-Mästerskapen, där de gör upp om att bli Årets Säljare i Skåne och därmed säkra en plats åt sig själv och sitt UF-företag på SM i Ung Företagsamhet.

Under den regionala finalen träffar juryn respektive säljare i ett cirka 10 minuter långt möte. Under mötet ska varje säljare genomföra ett säljsamtal på 5 minuter där någon från juryn agerar kund. Säljaren får själv bestämma vad för typ av kund det ska vara; företagskund, privatkund eller investerare. Efter 5 minuter säljsamtal finns det 5 minuter kvar för juryn att ställa frågor och diskutera säljsamtalet med säljaren.

TÄVLINGSVÄRD:

**HEDBERGS
BIL**

Fler än **500 000 elever** har drivit UF-företag sedan starten 1980.

Ung Företagsamhet är en politiskt obunden, ideell utbildningsorganisation och är en del av den globala organisationen **Junior Achievement**. Sedan 1980 har vi utbildat 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 150 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.

