



TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS SÄLJARE

ung
företagsamhet

A Member of JA Worldwide

Årets säljare - GOTLAND 2025

Här ska eleven visa att hen är kunnig och framgångsrik som säljare. En av de viktigaste förmågorna hos en säljare är att kunna komma till avslut. Här får hen möjlighet att visa upp hens förmåga att läsa av sin kund och dennes behov, kunskapen om er vara eller tjänst samt hens säljmetod.

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.