

TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS SÄLJARE



ÅRETS SÄLJARE | SKÅNE

UF-Mässan:

📅 3–5 mars 2026

📍 Emporia, Malmö

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

**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.

