

## Tävlingsförfarande

# Årets säljare 2026

De tävlande behöver noggrant läsa igenom tävlingskriterierna för årets säljare, finns på <https://ungforetagsamhet.se/arets-saljare-sm2026>

Tider för de tävlande finns i separat dokument. Den tävlande ska alltid vara på plats 15 minuter innan utsatt tid.

### Tisdagen den 26 maj

Juryn är indelad i två jurygrupper som under första dagen träffar alla säljare. Tidsåtgången beräknas till 15 minuter 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 till feedback från juryn till säljaren.

UF-företagaren bestämmer vem kunden ska vara, t. ex en privatperson eller inköpare. Kunden anpassas efter UF-företagets produkt (vara eller tjänst). UF-företagaren ska försöka sälja sin produkt till kunden, väcka kundens intresse och övertyga kunden om att just denna produkt tillfredsställer ett behov. Målet är att få kunden intresserad av produkten och att komma till avslut.

Under kvällen (18.30-21.00), när alla säljmöten är klara kommer juryn att gå ut i mässhallen för att se hur säljarna agerar i montern. Juryn kan välja om de ska interagera med säljaren eller om de ser på när säljarna interagerar med en annan kund.

Juryn utser sex finalister bland tävlingsdeltagarna.

### Onsdagen den 27 maj

De sex finalisterna tillkännages på entréorget på onsdagen kl 08.50. Då kommer tiderna för finalmötena också att sättas upp i mässhallens informationsdisk.

De sex finalisterna träffar återigen juryn, denna gång är det samtliga från de båda jurygrupperna.

Finalisterna kommer nu att få sälja en helt annan produkt och alla finalister säljer samma produkt. Produkten är hemlig och finalisten kommer att få veta vad det är 10 minuter innan träffen med juryn. Inne hos juryn träffar finalisten en kund (en person som ingår i jurygruppen) som är intresserad av att köpa produkten, kunden har alltså redan ett köpbehov. UF-företagen ska nu ta reda på mer om kunden och hans behov, för att sedan kunna anpassa produkten till just denna kunds behov. Målet är att komma till ett avslut.

15 minuter beräknas i tidsåtgång för varje tävlande. Fem minuter utgör själva rollspelet, fem minuter avsätts för diskussion mellan juryn och kunden och fem minuter till feedback från juryn till säljaren.

Med reservation för eventuella ändringar.