



Tävling
som leder
till SM

TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS SÄLJARE

ung
företagsamhet

A Member of JA Worldwide

Årets säljare - Ung Företagsamhet Göteborg 2025

Deadline: 22 JAN, kl 12:00

Är du duktig på att sälja ditt UF-företags vara eller tjänst? Kan du sälja vad som helst till vem som helst? 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 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:

Tävlingen Årets säljare avgörs under UF-mässan den 27 februari.

- Spela in en 30 sekunder lång säljpitch där du säljer in din UF-produkt eller tjänst. Ladda sedan upp den i tävlingsmodulen på ungforetagsamhet.se. Observera att bidragen lämnas in individuellt, så om flera personer i samma företag vill vara med och tävla laddar varje UF-företagare individuellt upp sitt eget bidrag i tävlingsmodulen.
- De som går vidare kontaktas och får träffa juryn på UF-mässan 27 februari för ett säljmöte och blir bedömda i montern.
- Finalisterna efter säljmötet på mässgolvet blir informerad av UF-personal och får, på angiven tid, träffa en potentiell "kund" i ett slutet rum ("kunden" är jurygruppen). Innan säljmötet med juryn kommer UF-företagaren bli tilldelad en "hemlig" vara/tjänst som ska säljas in till kunden. Säljaren bestämmer vem kunden ska vara t.ex. en privatperson eller en inköpare.

- UF-företagaren ska försöka sälja den "hemliga" varan/tjänsten till kunden genom att inleda samtalet, ta reda på vad kunden har för behov, väcka kundens intresse och övertyga kunden om att just denna vara/tjänst tillfredsställer ett behov. Målet är att få kunden intresserad av varan/tjänsten och att komma till avslut (dvs. köp eller nytt möte).
- 12 minuter beräknas i tidsåtgång för varje tävlande - fyra minuter utgör själva säljsamtalet, fyra minuter avsätts för diskussion för juryn och fyra minuter till feedback från juryn till säljaren (UF-företagaren).

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 och följer instruktionerna.

Skriv namnet på säljaren, och vilket UF-företag.

Juryen besöker UF-företagets sida på ungforetagsamhet.se/uf-gallerian.

En 30 sekunder lång videopitch lämnas in senast 22 januari 2025, klockan 12:00.

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 600 000 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.

ung
företagsamhet

A Member of JA Worldwide