



TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS SÄLJARE

ung
företagsamhet

A Member of JA Worldwide

Årets Säljare - NORRBOTTEN 2026

Deadline: 25 februari, kl 23:59

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 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:

Alla tävlande kommer sälja samma vara/tjänst. Det vill säga **inte** UF-företagets egna vara/tjänst. Produkten ni ska "sälja" kommuniceras ut till alla tävlande i god tid innan tävlingsdagen.

UF-företagaren ska försöka sälja varan/tjänsten 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.

Moment 1 (10 min)

- UF-företagaren får info om vilken vara/tjänst de ska sälja i god tid innan tävlingsdagen.
- UF-företagaren bestämmer vem kunden ska vara, t.ex. en privatperson eller inköpare. UF-företagaren förmedlar detta till juryn som anpassar kunden efter det.
- Säljsamtal med juryn 5 min.

Juryn kommer att välja ut topp 5 som går vidare till moment 2. Detta kommuniceras så snart juryn har fattat sitt beslut under tävlingsdagen. I moment 2 kommer ni sälja en hemlig produkt som kommuniceras 5 minuter innan säljsamtalet.

Moment 2 (20 min)

- De som gått vidare får info om vilken vara/tjänst de ska sälja 5 min innan säljsamtalet.
- UF-företagaren bestämmer vem kunden ska vara, t.ex. en privatperson eller inköpare. UF-företagaren förmedlar detta till juryn som anpassar kunden efter det.
- Säljsamtal med juryn 5 min.
- Diskussion inom jury 5 min.
- Återkoppling till UF-företagaren 5 min.

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 varan/tjänsten.
- 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.

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

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 640 000 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 veta mer om oss.

ung
företagsamhet

A Member of JA Worldwide