



# Årets säljare

## 2014

---

En duktig säljare är avgörande för företagets överlevnad, utan dessa hjältar stannar Sverige. En säljare ska bry sig om sin kund, visa kunskap och engagemang för sin produkt., ha en empatisk förmåga att lyssna på och läsa av människor samt en strukturerad metodik för att komma till ett avslut som gynnar båda parter.

Årets 68 unga entreprenörer genomgår ett ettårigt träningsläger som avslutas med Sveriges tuffaste tentamen för unga säljare. De väljer ut en produkt, ringer upp och bokar in ett möte, skickar bekräftelsebrev, mailar "heads up", skriver en strukturerad säljplan på ca 20 sidor och håller ett 30 min långt säljmöte med behovsorientering, presentation av lösningar, förhandling, avslut och utvärdering.

Årets säljare har till fullo bevisat att hon motsvarar samtliga egenskaper och kriterier den bästa säljaren ska ha. Hennes styrka är hennes förmåga att skapa ett behagligt klimat där hon lyckats kombinera entreprenörskap med kundvård. Hon lotsar kunden genom säljprocessen och får honom att känna sig trygg med säljaren och hennes produkt, från inledning till avslut.

*Fanny Lavré* har varit en nyckelspelare i företaget The Fresh Company UF under det gångna verksamhetsåret och visat upp exceptionella säljaregenskaper och har därför i tuffaste konkurrens blivit utsedd till årets säljare 2014 på ProCivitas Privata Gymnasium i Helsingborg.

Helsingborg 6 jun 2014

---

Chris Hansson  
Créateur des entrepreneurs

---

Henrik Heide  
Rektor