Försäljning som arbete

Du beskriver, ***utförligt och nyanserat***, hur enkelt säljarbete planeras, organiseras och genomförs på ett säljinriktat sätt i olika branscher.

- Du visar detta i din säljplan.

  - Planerar före och organiserar under säljmötet
  - Organiserar/disponerar ditt säljmöte
  - Genomför ditt säljmöte

Du beskriver, ***utförligt och nyanserat***, hur säljkommunikation och säljadministration planeras och genomförs.

- Du visar detta i din säljplan och på ditt säljmöte.

  - Planerar och beskriver i din säljplan
  - Kommunicerar och administrerar före och under säljmötet
  - SP-material och övriga administrativa dokument

Säljpsykologi

Du redogör, ***utförligt och nyanserat***, för hur attityder, värderingar och förhållningssätt påverkar försäljningssituationer.

- Du visar detta i din säljplan och på ditt säljmöte

  - Planerar, reflekterar och diskuterar kundens beteende vid vissa argument
  - Bemöter kundens invändningar under mötet

Aktiv försäljning

Du planerar, organiserar och utför, ***efter samråd*** med handledare, enkla arbetsuppgifter inom personlig försäljning.

- Du visar detta i din säljplan och på ditt säljmöte

  - Planerar, organiserar och utför försäljning på ditt säljmöte

Arbetsmetoder

Du använder, ***med säkerhet*** i arbetet ,vanligt förekommande arbetsmetoder, tekniker och arbetsmaterial.

- Du visar detta i din säljplan och på ditt säljmötep

  - Du använder tekniker och metoder
  - Behovsorientering
  - Frågetekniker
  - Invändningar
  - Argumentation
  - Avslutstekniker

Juridik

Du genomför arbetet ***utifrån givna instruktioner*** samt lagar och andra bestämmelser.

- Du visar detta i din säljplan och på ditt säljmöte

  - Produkten
  - Bestämmelser
  - Intresseanmälan
  - Offert
  - Leveransvillkor
  - Faktura

Kalkylering

Du använder, ***med säkerhet*** under arbetets gång, tekniker och metoder för kalkylering och ekonomiska beräkningar.

- Du visar detta i din säljplan och på ditt säljmöte

  - Kalkyl
  - Budget
  - Prissättning
  - Prisförhandling, rabatt kräver mer försäljning
  - Kalkylprogram

Problemlösning

Du löser, ***efter samråd*** med handledare, problem som uppkommer i arbetet.

- Du visar detta under arbetet med att ta fram din säljplan och under ditt säljmöte där du försätts i situationer som kräver snabba och korrekta lösningar.

Miljö, resurser och ergonomi

Du arbetar, ***efter samråd*** med handledare, miljöanpassat och resurssnålt samt ergonomiskt och på ett sätt som är säkert både för dig själv och andra.

- Du visar detta i din säljplan och på ditt säljmöte. Produkten ska vara,

  - Miljöanpassad
  - Ergonomisk
  - Resurssnål

Kommunikation

Du samverkar med andra och kommunicerar, ***med säkerhet***, på ett kundanpassat sätt och ***med ett korrekt fackspråk***.

- Du visar detta i din UF-grupp och på dina mässor.

  - Möta kunden
  - Pitcha
  - Kommunicera
  - Lyssna
  - Gå mot avslut

Utvärdering

När arbetsuppgiften är utförd utvärderar du ditt arbete och resultat med ***nyanserade*** omdömen samt ***ger förslag på hur arbetet kan förbättras***.

- Du gör en muntlig utvärdering direkt efter ditt möte och ska lämna in en skriftlig utvärdering senast en vecka efter ditt möte.

Feedback, reflektion, insikt & utvärdering

Du ***samråder*** med din handledare och bedömer ***med säkerhet*** din egen förmåga och situationens krav.

- Denna bedömning görs tillsammans med ovan punkt.
  Dela upp ditt dokument i två kapitel,

  - Utvärdering med förslag på förbättringar
  - Egen reflektion över din egen förmåga