

## Syftet

Säljaren ska visa att han/hon är en kunnig och framgångsrika säljare. En av de viktigaste förmågorna hos en säljare är att komma till avslut. För att uppnå detta krävs att säljaren kan "läsa" av sin kund, har god produktkännedom och har en väl genomtänkt säljmetodik.

## Genomförande

Alla företagare som ställer ut på mässan och som bär namnskytt är med och deltar i tävlingen, årets säljare.

## Kvalificering

En jurygrupp cirkulerar i mässlokalen och agerar mässbesökare. Tänk på att vem som helst av besökarna kan vara jurypersoner, så det gäller att vara på alerten hela tiden.

Som säljare är du företagets ansikte utåt. Juryn kommer titta efter säljare som har kunskap om företagets produkter. Säljaren bör också vara målmedveten och ha en god förmåga att representera företaget.

## Final

Efter att juryn bedömt säljarnas agerande i montern kommer de att utse ett antal finalister.

Finalisterna kommer att träffa en potentiell kund från jurygruppen.

Säljaren kommer att få sälja en förutbestämd produkt eller tjänst.

Säljaren kommer under säljsamtalet sälja varan eller tjänsten till kunden, genom att väcka kundens intresse och övertyga kunden om att just denna vara/tjänst tillfredsställer kundens behov.

## Mål

- ▶ Att komma till en avslut/överenskommelse (köp eller nytt möte).
- ▶ Att få kundens kontaktuppgifter.

## Tid

15 minuter beräknas i tidsåtgång för varje tävlande. Tiden disponeras enligt nedan. Fem minuter,

- ▶ Utgör själva säljsamtalet.
- ▶ Avsätts för diskussion mellan juryn och kunden.
- ▶ Till feedback från juryn till säljaren.

Juryn bedömer,

Företaget kommer att bedömas utifrån sin förmåga att se samband och kunna förklara dessa utifrån deras vara, deras prissättning och deras marknad.

- ▶ Säljarens förmåga att läsa av kunden.
- ▶ Säljarens kunskap om och engagemang för produkten.
- ▶ Säljarens metodik.
- ▶ Säljarens förmåga att komma till avslut.
- ▶ Säljarens förmåga att få kundens kontaktuppgifter.

”Efter väl förrättat arbete  
är vilan angenäm”

- Marcus Tullius Cicero