

När du säljer din första produkt på skolans årliga julmässa eller när du går upp på scen och tar emot SM-guld som bästa säljare inför 1 000 jublande entreprenörer på Galamiddagen i Stockholm.

Prosse i HB har tagit hem titeln bästa säljare 7 år i rad och senast var det Gabriella "Bella" Ostrenius som var bäst i Helsingborg, Skåne och som tog SM-guld i Stockholm; Sveriges bästa säljare.



### Vem och hur är den bästa säljaren ..

Syftet med denna övning är att förstå vilka egenskaper du ska identifiera och utveckla under ditt första entreprenöriella år. Dina egenskaper som den goda säljaren sammanfaller med dina entreprenöriella egenskaper och färdigheter.

### Uppdrag

Att besöka minst tre butiker, mäta av säljarnas beteenden utifrån 10 variabler samt presentera dina tankar och reflektioner inför dina kollegor veckan efter.

Du ska i grupp om ca tre elever besöka minst tre olika butiker. Det kan vara olika butiker t ex kläder, glasögon och mat eller butiker inom samma område t ex Saab, Volvo och Audi eller t ex HM, Zara och JC. Om ni bor i olika områden/städer kan det var intressant att t ex jämföra HM på Kullagatan med HM i Landskona och HM på Väla.

### Före

Du ska ta fram 10 valfria säljrelaterade variabler/egenskaper som du ska mäta av försäljaren på. Observera att det ska vara från sekunden du stiger in i butiken tills du öppnat dörren och stiger ut.

Syftet är, att via praktiskt arbete, bli upplyst om vilka goda egenskaper en traditionell butikssäljare ska ha; egentligen vilken säljare som helst.

### Under

Du ska besöka butiken inkognito, d v s säljaren ska inte veta ditt verkliga ärende, att mäta av deras säljrelaterade variabler/egenskaper. Samtliga variabler ska betygsättas på en skala från 1 till 10 där 1 är sämst och 10 är bäst.

### Efter

Du ska sammanställa din undersökning i en rapport där du beskriver säljarens aktivitet i varje butik, under varje variabel.

Det innebär att du får trettio [30] små analystexter i hela ditt dokument, tio kopplat till respektive butik. Rapporten avslutas med en djuplodad och reflekterande analys där du lyfter fram dina egna tankar och reflektionen kring hur "den bästa" säljaren är och agerar. Detta är, som du säkert förstår, den viktigaste delen.

## Sammanfattning

1. Skapa en grupp med tre personer.
2. Tag fram 10 variabler som säljaren ska mätas av på.
3. Besök tre butiker.
4. Mät av en säljare i varje butik.
5. Mät av alla butikers säljare med 10 olika variabler.
6. Mät av varje variabel på en skala 1-10.
7. Skriv rapport; ca 10 sidor.
  - Försättsblad.
  - Syfte.
  - Kort beskrivning över butiker.
  - Beskrivning av antal variabler – varför har du valt dem.
  - Analys – den optimala butikssäljaren.

## Lektion veckan efter

1. Lämna in din designade rapport.
2. Håll en kreativ & informativ presentation på 5 min +/- 30 sek.

## Dina personliga vinster.

- Du utvecklar din självständighet och din problemlösning.
- Du utvecklar din förmåga att göra personliga reflektioner & ställnings-taganden.
- Du utvecklar din nyfikenhet och lusten till din läroprocess.
- Du stimuleras att inhämta nya kunskaper.
- Du tränar din kommunikativa förmåga.
- Du får större självförtroende.