

Läxa

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Personlig försäljning 2

Tema: Försäljningstekniker i praktiken

Uppgifter

Denna läxa syftar till att förstärka er förståelse och tillämpning av försäljningsteknikerna som diskuterades under lektionen. Låt oss fokusera på att analysera och reflektera över olika aspekter av försäljning.

Uppgift 1: Utforska försäljningstekniker

Välj en försäljningsteknik som ni lärde er om under lektionen, till exempel konsultativ försäljning eller relationsförsäljning. Skriv en kort sammanfattning av tekniken och dess nyckelkomponenter. Beskriv även i vilka situationer denna teknik skulle vara mest effektiv.

Svarslängd: ca. 200 ord (En halv sida)

Svar:

Uppgift 2: Rollspel övning

Skapa ett eget rollspel i par eller grupper där ni får använda den valda försäljningstekniken. Skriv ner manuset för ert rollspel inklusive de frågor ni skulle ställa till en potentiell kund. Se till att inkludera en avslutning där ni stänger affären.

Svarslängd: ca. 150 ord (En fjärdedel sida)

Svar:

Uppgift 3: Reflektion

Skriv en reflektion kring vad ni lärde er av att använda er valda försäljningsteknik i ert rollspel. Vilka styrkor och svagheter upptäckte ni? Hur skulle ni kunna förbättra er teknik?

Svarslängd: ca. 250 ord (En halv sida)

Svar:

Exit-ticket

Avsluta läxan med att besvara följande frågor:

- Vilken försäljningsteknik använde du och hur kände du att den fungerade?

Svar: Svara utifrån egen reflektion.

- Vad var den största lärdomen från dagens övning?

Svar: Svara utifrån egen reflektion.

- Hur kan du tillämpa det du lärt dig idag i en verklig situation?

Svar: Svara utifrån egen reflektion.

Tags: [Läxa](#)