

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne eller kurs: Försäljning och service

Tema: Projektarbete inom personlig försäljning

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll	Betygskriterium (E)
Personlig försäljning och dess metoder, samt bearbetning av kunder i försäljningsarbetet.	Eleven deltar i och genomför enklare säljprocesser.
För att förstå olika kunders behov och beteenden.	Eleven kan anpassa sig till och förstå grundläggande kundbehov.
Planering och genomförande av försäljningsaktiviteter.	Eleven visar intresse för och förstår kopiande säljarbete.
Utvärdering av egna försäljningsinsatser, inkluderande metoder för att mäta resultat.	Eleven kan reflektera över och ge exempel på egna säljinsatser.

[Läroplan Gy11, Försäljning och service]

Lärarledda instruktioner

- 1. Introduktion till projektarbetet (10 min)**
 - Presentera syftet och målen med projektarbetet.
 - Diskutera vad personlig försäljning innebär.
 - Gå igenom förväntningar och bedömningskriterier för projektet.
 - Dela ut material och resurser som kan användas under arbetet.
- 2. Gruppindelning och brainstorming (15 min)**
 - Dela in eleverna i mindre grupper.
 - Låt grupperna diskutera potentiella projektidéer.
 - Uppmuntra dem att tänka kreativt kring hur de ska tillämpa personlig försäljning.
 - Anteckna idéerna på whiteboard.
- 3. Planering av projektet (15 min)**
 - Varje grupp väljer en idé att arbeta med.
 - Diskutera vad som krävs för att genomföra projektet; säljtaktik, presentationsteknik och tidsplan.
 - Grupperna skriver upp en plan på hur de ska gå tillväga.
- 4. Uppstart av arbetet (10 min)**
 - Låt grupperna påbörja sitt arbete.
 - Uppgiftsfördelning: Eleverna kan diskutera och fördela

ansvarsområden inom sina grupper, baserat på deras styrkor och intressen.

- Planering av tillvägagångssätt: Varje grupp ska formulera sin strategi för hur de ska genomföra sitt projekt.
- Cirkulär feedback: Läraren går runt till grupperna för att ge feedback på deras planer, ge tips och svara på frågor.

Ämnesinnehåll

Här listas viktig kunskap och ämnesinnehåll som eleverna behöver känna till eller lära sig i undervisningen. Försök se till att allt nedan tas upp på lektionen eller följs upp på andra sätt.

- **Personlig försäljning:** Definiera vad personlig försäljning är och dess betydelse. Diskutera hur personlig försäljning skiljer sig från andra typer av försäljning, och dess fördelar.
- **Försäljningsprocessen:** Beskriv de olika stegen i försäljningsprocessen, från förberedelse till avslut och uppföljning.
- **Kundfokus:** Vikten av att förstå kundernas behov och preferenser för att erbjuda bästa möjliga service och råd.
- **Kommunikation:** Hur man kommunicerar effektivt med kunder, inklusive aktivt lyssnande och att ställa öppna frågor för att förstå deras önskemål.
- **Utvärdering av resultat:** Metoder för att analysera resultat av säljarbetet, inklusive att ta emot feedback och reflektera över sina egna insatser.

Ordkollen

Ord	Förklaring	Etymologi
Personlig försäljning	Säljmetod där säljaren interagerar direkt med kunden för att förstå deras behov.	Svenskt (personlig + försäljning)
Säljteknik	Strategier och metoder som används för att sälja produkter eller tjänster.	Svenskt (sälj + teknik)
Kundbehov	Det som kunden efterfrågar och värderar i en produkt eller tjänst.	Svenskt (kund + behov)
Försäljningsprocess	Steg som en säljare använder för att gå från kontakt med kunden till avslut av försäljning.	Svenskt (försäljning + process)

Diskussionsfrågor

- A. Hur viktigt är det att förstå kundens behov för att lyckas inom personlig försäljning? Kan ni ge exempel på situationer där detta har

varit avgörande?

- B. Vilka är de mest effektiva säljteknikerna, och hur kan de anpassas till olika kunder? Diskutera gärna utifrån era egna erfarenheter.
- C. Hur kan ni mäta framgången av ert projektarbete? Vilka indikatorer skulle ni använda för att utvärdera er prestation?

Aktivitet

Under denna lektion ska eleverna arbeta i grupper för att planera och påbörja sitt projektarbete. Varje grupp ska välja en produkt eller tjänst att sälja. De ska skapa en kort presentation som inkluderar en säljteknik som de valt att fokusera på. Under arbetets gång är det viktigt att de diskuterar och reflekterar över de olika steg de går igenom, samt dokumenterar sina framsteg.

Exit-ticket

Frågor	Svar
Vad är målet med ert projektarbete?	Att praktiskt tillämpa personlig försäljning.
Vilken produkt eller tjänst vald ni?	(Fylls i av elever)
Vad är den viktigaste säljtekniken ni vill använda?	(Fylls i av elever)
Hur har ni fördelat arbetsuppgifterna i gruppen?	(Fylls i av elever)
Vilka utmaningar kan ni förutse?	(Fylls i av elever)
Hur ska ni mäta er framgång?	(Fylls i av elever)
Vad är viktigast för att förstå kunden?	(Fylls i av elever)
Vilka källor ska ni använda för er forskning?	(Fylls i av elever)

Hemuppgift

Eleverna ska dokumentera sitt fortsatta arbete med projektet. De ska skriva en rapport på 2-3 A4-sidor där de beskriver sina val av säljteknik, hur de planerar att implementera den, samt en utvärdering av processen hittills. Rapporten ska även inkludera hur de har arbetat med att förstå kundens behov.

Citat

“Sälj inte produkter, sälj lösningar.” – Simon Sinek (2016) Detta citat betonar vikten av att förstå kundens behov för att effektivt kunna sälja. I projektarbetet ska eleverna fokusera på att inte bara sälja en produkt, utan också att erbjuda en lösning på ett problem som kunden har.

Tags: [Lektion](#)