

Lektionsplanering för Personlig försäljning 1

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Personlig försäljning 1

Tema: Säljstrategier och kundbeteenden

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen ska behandla faktorer bakom kundmönster och kundbeteenden, samt hur en analys av dessa faktorer kan ligga till grund för beslut inom marknadsföring. Dessutom fokuseras på hur ett företag kan kommunicera med sin marknad och sina kunder genom marknadsföringsstrategier.

Kunskapskrav

Eleven planerar och organiserar, efter samråd med handledare, arbetsuppgifter inom praktisk marknadsföring. Eleven utför dem med gott resultat. Dessutom utformar eleven, efter samråd med handledare, enkla säljstödsmaterial och varuexponeringar som är av god kvalitet.

Lärlädda instruktioner

Introduktion till säljstrategier (15 min)

- Diskutera vad säljstrategier är och deras betydelse.
- Ge exempel på olika typer av säljstrategier.
- Diskutera hur man väljer strategi beroende på produkt och målgrupp.

Genomgång av kundbeteenden (15 min)

- Introducera begreppet kundbeteende och dess faktorer.
- Diskutera psykologiska och sociala faktorer som påverkar kundbeslut.
- Analysera ett aktuellt fallstudie vad gäller kundbeteende.

Praktiska övningar i säljstrategier (10 min)

- Dela in eleverna i grupper och ge dem en produkt att sälja.
- Varje grupp ska formulera en säljstrategi baserat på produktens egenskaper och målgruppen.
- Grupperna presenterar sina strategier för klassen.

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta vad som diskuterats under lektionen.
- Be eleverna reflektera över vilket som var mest intressant och varför.
- Svara på eventuell frågor som eleverna kan ha om temat.

Aktivitet

Eleverna ska i små grupper välja en produkt och skapa en presentation där de utvecklar en säljstrategi. Följande moment ingår: analys av målgruppen, val av marknadsföringskanaler och utformning av reklambudskap.

Användaren kan skriva "Aktivitet" så tar jag fram en fullständig aktivitetsbeskrivning.

Exit-ticket

- Vilka faktorer påverkar kundbeteende?
Svar: Psykologiska och sociala faktorer.
- Nämn fyra olika säljstrategier.
Svar: Direktförsäljning, onlineförsäljning, relationsförsäljning, och konsultativ försäljning.
- Vad handlar säljstrategi om?
Svar: Om hur man planerar och genomför försäljningsaktiviteter för att nå sina mål.
- Varför är det viktigt att förstå sina kunder?
Svar: För att kunna anpassa sina säljstrategier och uppfylla kundernas behov.

Tags: [Lektion](#)