

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Personlig försäljning 2

Tema: Försäljningstekniker i praktiken

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen ska ge eleverna möjlighet att praktiskt tillämpa olika försäljningstekniker i realistiska miljöer. Fokuset ligger på att öva färdigheter inom både B2B och B2C försäljning, samt utveckla en förståelse för vad som krävs för att framgångsrikt stänga affärer.

Kunskapskrav

Eleven kan tillämpa olika försäljningstekniker effektivt i praktiska övningar och reflektera över sin egen försäljningsprocess. Dessutom kan eleven identifiera och diskutera framgångsfaktorer i försäljning.

Lärlarleda instruktioner

Introduktion till försäljningstekniker (10 min)

- Diskutera vad försäljningstekniker innebär och varför de är viktiga för att lyckas inom försäljning.
- Presentera olika typer av försäljningstekniker, inklusive konsultativ försäljning, relationsförsäljning och behovsanalys.
- Gå igenom jämförelser mellan B2B och B2C försäljning.

Praktiska övningar: Försäljningstekniker (20 min)

- Dela in eleverna i grupper och ge varje grupp en produkt eller tjänst att sälja.
- Varje grupp ska välja en försäljningsteknik att använda i sin

rollspelssituation.

- Grupperna genomför sina rollspel där de visar hur de skulle sälja produkten/tjänsten till en potentiell kund.

Gruppdiskussion och feedback (10 min)

- Efter rollspelen ger klassen feedback på de olika teknikerna som användes.
- Diskutera vad som fungerade bra och vad som kan förbättras i försäljningsteknikerna.
- Be eleverna reflektera över hur de kan använda vad de lärt sig i verkliga försäljningssituationer.

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta de centrala punkterna kring försäljningstekniker.
- Diskutera hur eleverna kan fortsätta öva på sina försäljningsfärdigheter även efter lektionen.
- Svara på eventuella frågor och understryka betydelsen av kontinuerlig träning och utveckling i försäljning.

Aktivitet

Eleverna ska skapa sina egna rollspelsövningar med olika försäljningstekniker, där de ska exemplifiera hur de skulle använda dessa i olika situationer. Användaren kan skriva "Aktivitet" så tar jag fram en fullständig aktivitetsbeskrivning.

Exit-ticket

- 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.

