

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Personlig försäljning 2

Tema: Praktiska övningar i försäljningstekniker

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen ska ge eleverna möjlighet att praktiskt tillämpa olika försäljningstekniker och kommunikationsmetoder. Eleverna ska även få möjlighet att öva på att bygga kundrelationer och hantera situationer i en försäljningskontext.

Kunskapskrav

Eleven kan tillämpa olika försäljningstekniker och kommunicera effektivt med kunder. Dessutom kan eleven reflektera över sina egna prestationer och utvecklingsområden inom försäljning.

Lärlarleda instruktioner

Introduktion till praktiska övningar (10 min)

- Diskutera syftet med lektionen och vikten av praktisk tillämpning i försäljning.
- Presentera dagens övningar och förklara hur de kommer att genomföras.
- Gå igenom förväntningarna på eleverna under övningarna.

Rollspel i försäljningstekniker (20 min)

- Dela in eleverna i par och tilldela roller (kund och säljare).
- Ge varje par ett säljscenarie att arbeta med, där de får öva på olika försäljningstekniker (ex. aktivt lyssnande, behovsanalys, användningshantering).
- Paren genomför sina rollspel inför klassen.

Gruppdiskussion och feedback (10 min)

- Efter rollspelen ska klasskamrater ge feedback på de olika teknikerna som användes.
- Diskutera vad som fungerade bra och vad som kunde förbättras.
- Be eleverna reflektera över sina egna prestationer och hur de kan tillämpa lärdomarna i verkliga situationer.

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta lektionens lärdomar.
- Diskutera vikten av övning i försäljning och hur eleverna kan fortsätta att utveckla sina färdigheter.
- Svara på eventuella frågor och uppmuntra till fortsatt träning.

Aktivitet

Eleverna ska fortsätta öva på försäljningstekniker genom att skapa nya rollspel med egna scenarier eller produkter de vill sälja. De ska dokumentera sina rollspel och reflektioner kring dem. Användaren kan skriva "Aktivitet" så tar jag fram en fullständig aktivitetsbeskrivning.

Exit-ticket

- **Vad är en viktig försäljningsteknik du lärde dig idag?**
Svar: Aktivt lyssnande eller behovsanalys.
- **Hur kände du att det gick att hantera invändningar?**
Svar: Svara utifrån egen reflektion.
- **Vilka tekniker skulle du vilja förbättra framöver?**
Svar: Svara utifrån egen reflektion.
- **Nämn en insikt du fått om kundkommunikation.**
Svar: Svara utifrån egen reflektion.

Tags: [Gymnasiet](#), [Personlig försäljning 2](#), [Teknik](#)