

Terminsplanering för Personlig Försäljning 1, Årskurs 1, Höstterminen

Ämne

Personlig försäljning

Introduktion till personlig försäljning (19 aug - 20 dec)

Vecka 34

- Lektion 1: Introduktion till personlig försäljning
- Lektion 2: Försäljningsprocessens steg

Vecka 35

- Lektion 3: Bygga kundrelationer
- Lektion 4: Kommunikationsförmåga i försäljning

Vecka 36

- Lektion 5: Behovsanalys
- Lektion 6: Presentationsteknik

Vecka 37

- Lektion 7: Förhandlingsteknik
- Lektion 8: Avslutningstekniker

Vecka 38

- Lektion 9: Utvärdering och feedback
- Lektion 10: Skriftlig uppgift om säljsamtal

Vecka 39

- Lektion 11: Rollspel - praktiska övningar

Vecka 40

- Lektion 12: Förbereda presentationer
- Lektion 13: Gruppdiskussioner

Vecka 41

- Lektion 14: Repetition av kursmaterial
- Lektion 15: Förberedelse för bedömning

Vecka 42

Ingen undervisning (Höstlov)

Vecka 43

- Lektion 16: Feedback och utvärdering

Vecka 45

- Lektion 17: Anpassa försäljningstekniker för olika kunder
- Lektion 18: Case study

Vecka 46

- Lektion 19: Digital försäljning
- Lektion 20: Etiska frågor inom försäljning

Vecka 47

- Lektion 21: Förbereda för finalpresentationer

Vecka 48

- Lektion 22: Genomföra finalpresentationer

Vecka 49

- Lektion 23: Reflektion och personlig utveckling

Vecka 50

- Lektion 24: Utvärdering av kursen och feedback

Vecka 51

- Lektion 25: Avslutande diskussion och summering

Vecka 52

Ingen undervisning

Bedömning

Bedömningstillfälle: Finalpresentationer under vecka 48 där eleverna bedöms på sin kommunikationsförmåga, presentationsskills och förmåga att anpassa sitt budskap till olika målgrupper.

Detta är en dynamisk planering som ger en varierad undervisning och täcker hela terminens innehåll.

Tags: [Gymnasiet](#), [Kommunikation](#), [Service och bemötande](#)