

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Marknadsföring och försäljning

Tema: Försäljningstekniker och avslutning av affärer

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen ska fokusera på specifika försäljningstekniker som används för att stänga affärer och säkra försäljning. Detta inkluderar strategier för att identifiera och hantera invändningar, samt vikten av avslutningstekniker i försäljningsprocessen.

Kunskapskrav

Eleven kan tillämpa olika försäljningstekniker effektivt i praktiska övningar och reflektera över hur man stänger affärer framgångsrikt. Dessutom kan eleven identifiera och diskutera situationer där avslutningstekniker är avgörande.

Lärarledda instruktioner

Introduktion till försäljningstekniker (10 min)

- Diskutera vikten av avslutningsmetoder i försäljning.
- Presentera vanliga avslutningstekniker, såsom "alternativ stängning", "direkt stängning" och "presumptiv stängning".
- Gå igenom skillnaderna mellan B2B och B2C avslutningstekniker.

Praktiska övningar: Avslutningstekniker (20 min)

- Dela in eleverna i grupper och ge varje grupp ett säljscenario där de ska stänga en försäljning.
- Varje grupp ska välja en avslutningsteknik att använda och genomföra sitt rollspel.
- Grupperna presenterar sina rollspel inför klassen.

Gruppdiskussion och feedback (10 min)

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

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta de centrala punkterna kring avslutningstekniker.
- Diskutera hur dessa tekniker kan bidra till framgångsrik försäljning.
- Svara på eventuella frågor och uppmuntra eleverna att tänka på hur de kan tillämpa dessa tekniker i sina framtida yrken.

Aktivitet

Eleverna ska skapa sina egna avslutningsstrategier för en vald produkt eller tjänst och dokumentera en kort presentation av hur de skulle använda sina strategier i praktiska situationer.

Exit-ticket

- Vilken avslutningsteknik lärde du dig mest av idag? ****Svar:**** Svara utifrån egen reflektion.
- Hur skulle du beskriva processen för att stänga en affär? ****Svar:**** Svara utifrån egen reflektion.
- Nämn en utmaning du kan stöta på när du ska stänga en affär. ****Svar:**** Svara utifrån egen reflektion.
- Vad är en insikt du fått om avslutningstekniker idag? ****Svar:**** Svara utifrån egen reflektion.
- Hur kan du tillämpa det du lärt dig i en verklig situation? ****Svar:**** Svara utifrån egen reflektion.

Hemuppgift

Eleverna ska skriva en reflektion (max 1 A4) kring en verklig försäljningssituation där de använt en avslutningsteknik, inklusive hur det gick och vad de skulle göra annorlunda nästa gång.

Citat

"Sälj är att hjälpa kunden att fatta ett beslut." - Zig Ziglar (2014)

Detta citat understryker betydelsen av att avsluta försäljningar på ett sätt som gagnar kunden, vilket är kärnan i effektiva avslutningstekniker.

Nästa lektion

Tema för nästa lektion: "Kundservice och lojalitet". Detta tema är relevant eftersom det handlar om att förstå hur god kundservice och starka relationer påverkar långsiktig kundlojalitet och framgång för företag. Användaren kan skriva "Nästa" så tar jag fram en lektionsplanering baserat på mitt förslag.

Tags: [Gymnasiet](#), [Marknadsföring](#), [Teknik](#)