“`html

Provkonstruktion

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Försäljning och service

Tema: Personlig försäljning

Syfte

Syftet med denna bedömningsuppgift är att ge eleverna en möjlighet att praktiskt tillämpa kunskaper och färdigheter inom personlig försäljning. Genom att arbeta med en verklighetsbaserad uppgift ska eleverna gå igenom hela försäljningsprocessen, från att skapa en kontaktbas, genomföra en analysfas och avsluta med utbytesfasen.

Centralt innehåll	Betygskriterium (E)
Eleverna ska ges möjlighet att förstå och tillämpa olika strategier för personlig försäljning.	Eleven kan genomföra en enkel försäljningsprocess och beskriva grundläggande försäljningstekniker.

Källa: (Gy11, Kursplan Försäljning och service)

Bedömningsuppgift: Sälj en produkt

Bakgrund

I denna bedömningsuppgift kommer ni att arbeta i grupper för att skapa en försäljningsstrategi för en vald produkt. Ni ska gå igenom hela försäljningsprocessen: från att identifiera potentiella kunder, analysera deras behov, till att genomföra själva försäljningen.

Uppgiftens delar

1. **Kontaktbas** – Skapa en kontaktlista med potentiella kunder. Ni ska identifiera minst 10 personer/organisationer som kan vara intresserade av er produkt. – För varje kontakt ska ni skriva ner varför ni tror att de skulle vara intresserade av just den produkten.
2. **Analysfas** – Genomför en behovsanalys av era potentiella kunder. Använd öppna frågor för att förstå deras behov och önskemål. – Sammanställ resultaten av er analys och presentera dem i en rapport. Rapporten ska innehålla:

    - Identifierade behov
    - Eventuella invändningar som ni förutser att kunderna kan ha.
3. **Utbytesfas** – Förbered en försäljningspresentation där ni ska presentera er produkt för en kund. Presentationen ska inkludera:
    - En beskrivning av produkten
    - Hur produkten tillfredsställer kundens behov
    - Hur ni hanterar eventuella invändningar.

    – Genomför presentationen inför klassen och få feedback från både lärare och klasskamrater.

Bedömning

Bedömningen kommer att baseras på följande kriterier:

- **Kontaktbas:** Kvaliteten och relevansen av de identifierade potentiella kunderna (max 10 poäng).
- **Analysfas:** Djupet av den genomförda behovsanalysen och hur väl ni kan förutse invändningar (max 20 poäng).
- **Utbytesfas:** Kvaliteten på er försäljningspresentation och hur väl ni hanterar kundens behov och invändningar (max 20 poäng).
- **Samarbete:** Hur väl ni arbetar tillsammans som grupp under hela processen (max 10 poäng).

Totalt antal poäng: 60

Tidsplan

- Vecka 1: Introduktion av uppgiften och bildande av grupper.
- Vecka 2: Arbeta med kontaktbas och behovsanalys.
- Vecka 3: Förbereda och genomföra försäljningspresentationer.
- Vecka 4: Återkoppling och reflektion över uppgiften.

Uppföljning

Uppge ett av nyckelorden så utför jag det.

- Word – Skapar ett dokument
- Svårare – Gör uppgiften svårare
- Enklare – Gör uppgiften enklare
- Facit – Ta fram bedömningskriterier
- Provförberedelser – Text med studieinstruktioner till eleverna

“`

Tags: Prov