

# Provkonstruktion

**Årskurs:** Gymnasiet

**Ämne:** Personlig försäljning 2

**Tema:** Försäljningstekniker i praktiken

## Syfte

Syftet med provet är att bedöma elevernas förmåga att tillämpa och reflektera över försäljningstekniker i olika praktiska situationer, samt att utveckla en förståelse för vad som krävs för att framgångsrikt avsluta affärer.

## 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.

## Prov

### Faktafrågor

1. Vilken av följande försäljningstekniker fokuserar mest på att bygga en relation med kunden?

**A) Konsultativ försäljning**

B) Direktförsäljning

C) Behovsanalys

D) Stängningsteknik

2. Vad är målet med behovsanalys i försäljning?

- A) Att ge kunden en rabatt  
**B) Att identifiera kundens behov**  
C) Att avsluta försäljningen snabbt  
D) Att presentera många produkter
3. Vilken typ av försäljning involverar ofta långsiktiga relationer?  
A) Engångsförsäljning  
B) Direktförsäljning  
**C) B2B försäljning**  
D) Onlineförsäljning
4. Vad är en viktig komponent i konsultativ försäljning?  
A) Att snabbt stänga affären  
**B) Att lyssna på kundens behov**  
C) Att ge en stor presentation  
D) Att konkurrera med låga priser
5. Vilken av följande teorier handlar om hur man framgångsrikt avslutar försäljningar?  
A) Köpprocessen  
B) Behovshierarkin  
**C) Stängningstekniker**  
D) Förhandlingsteknik
6. Vad innebär det att "följa upp" en försäljning?  
A) Att kontakta kunden efter köpet  
B) Att anna en ny produkt  
**C) Att utvärdera kundens nöjdhet**  
D) Att erbjuda rabatter
7. Vilken försäljningsteknik involverar att ställa frågor för att förstå kundens behov?  
A) Relationsförsäljning  
**B) Behovsanalys**  
C) Direktförsäljning  
D) Stängningsteknik
8. Vilket av följande alternativ är en effekt av lyckad behovsanalys?  
**A) Ökad kundnöjdhet**  
B) Mindre tid för försäljning  
C) Färre återköp  
D) Högre priser
9. Vad är en gemensam egenskap hos B2B och B2C försäljning?  
A) Båda involverar alltid flera beslutsfattare  
**B) Båda syftar till att tillfredsställa kundens behov**

- C) Båda sker alltid online
- D) Båda kräver alltid längre försäljningscykler

10. Vilken teknik använder säljare för att hantera invändningar?

**A) Förhandlingsmetoder**

- B) Stängningstekniker
- C) Behovsanalys
- D) Presentationsmetoder

11. Vilken roll spelar kroppsspråk i försäljning?

- A) Inga speciella
- B) Det kommunicerar förtroende och engagemang**
- C) Det är irrelevant
- D) Det ska alltid undvikas

12. Vad innebär att "cross-sell"?

- A) Att sälja en produkt
- B) Att sälja relaterade produkter**
- C) Att erbjuda rabatter
- D) Att avsluta en försäljning snabbt

13. Vad betyder "lead generation" i försäljning?

- A) Att avsluta en affär
- B) Att skapa intresse för en produkt
- C) Att identifiera potentiella kunder**
- D) Att följa upp kunder

14. Vilket av följande alternativ bäst beskriver en "call to action"?

- A) En steg-för-steg-guide
- B) En lång presentation
- C) En uppmaning till att agera
- D) En sammanfattning av produktens fördelar**

15. Vad är en viktig del av att stänga en affär?

- A) Att skapa en rabatt
- B) Att fråga om kunden är redo att köpa**
- C) Att diskutera produktens flera funktioner
- D) Att avbryta diskussionen

## Resonerande frågor

1. Beskriv en situation där du använde en försäljningsteknik. Vilken teknik använde du och hur påverkade den resultatet?  
Denna fråga ger elever möjlighet att visa hur de praktiskt tillämpat sina kunskaper.

2. Vilka framgångsfaktorer anser du är viktigast för en försäljning? Förklara varför.

Denna fråga gör det möjligt för eleverna att reflektera över och resonera kring nyckelfaktorer i försäljningsprocessen.

3. Reflektera över din egen försäljningsprocess. Vad skulle du förändra och varför?

Här kan eleverna visa djupare förståelse för sina styrkor och svagheter.

4. Diskutera skillnaderna mellan B2B och B2C försäljning utifrån en försäljningsteknik du lärt dig. Hur påverkar dessa skillnader strategin?

Denna fråga ger eleverna chans att analysera och jämföra olika försäljningsstrategier.

5. Hur kan feedback påverka din försäljningsstrategi? Ge exempel.

Med denna fråga kan eleverna visa förståelse för vikten av feedback i försäljning.

6. Vilken roll spelar etik i försäljning? Hur kan det påverka din approach?

Frågan öppnar för diskussioner kring hållbar försäljning och ansvar.

7. Reflektera över hur teknologi har förändrat försäljningstekniker. Vilka fördelar och nackdelar ser du?

Eleverna får möjlighet att analysera teknikens inverkan på försäljningsprocessen.

8. Hur kan du använda psykologi för att öka din försäljningsframgång? Ge specifika exempel.

Detta ger eleverna möjlighet att koppla sina teoretiska kunskaper till praktiska situationer.

## Bedömning

Provet bedöms med totalt 30 poäng, där faktafrågorna ger max 15 poäng och de resonerande frågorna max 15 poäng. För betyg E krävs totalt minst 8 poäng, för betyg C krävs 12 poäng (varav minst 3 poäng från resonerande frågor), och för betyg A krävs 18 poäng (varav minst 5 poäng från resonerande frågor).

Tags: [Prov](#)