

Provkonstruktion

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Personlig försäljning 2

Tema: Praktiska övningar i försäljningstekniker

Syfte

Syftet med provet är att eleverna ska få möjlighet att demonstrera sin kunskap och förståelse för försäljningstekniker och kommunikationsmetoder genom praktiska övningar och teorifrågor. Provets fokus ligger på att bedöma elevernas förmåga att tillämpa och reflektera över sina färdigheter i försäljning.

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.

Prov

Faktafrågor

1. Vilken av följande tekniker innebär att säljaren aktivt lyssnar på kunden?

- A) Behovsanalys
- B) ****Aktivt lyssnande****
- C) Invändningshantering
- D) Rekommendationer

2. Vad är huvudsyftet med en behovsanalys?

- A) Att stänga affären snabbt
- B) ****Att förstå kundens behov****
- C) Att ge produktinformation
- D) Att hantera invändningar

3. Vilken teknik är viktig för att hantera kundens invändningar?
 - A) Försäljningsrapport
 - B) ****Invändningshantering****
 - C) Behovsanalys
 - D) Planering av presentation

4. Vad innebär "kundrelationer"?
 - A) ****Relationen mellan säljare och kund****
 - B) Försäljningsmetoder
 - C) Produktpresentationer
 - D) Marknadsföring av produkter

5. Vad är ett exempel på aktivt lyssnande?
 - A) Att prata mer än kunden
 - B) ****Att ge feedback på vad kunden sagt****
 - C) Att avbryta kunden
 - D) Att endast ta anteckningar

6. Vilken av följande metoder fokuserar på att lösa kundens problem?
 - A) Produktpresentation
 - B) ****Behovsanalys****
 - C) Stand-up försäljning
 - D) Målgruppsanalys

7. Vad är en viktig aspekt av försäljningsteknik?
 - A) Att vara tyst under mötet
 - B) ****Att skapa förtroende med kunden****
 - C) Att överdriva produktens fördelar
 - D) Att undvika att ställa frågor

8. Vad innebär "att stänga affären"?
 - A) Att avsluta kommunikationen med kunden
 - B) ****Att få kunden att acceptera erbjudandet****
 - C) Att diskutera andra produkter
 - D) Att ge rabatt

9. Vilken typ av feedback är viktig att ge efter rollspel?
 - A) Hastig och ytlig feedback
 - B) ****Konstruktiv kritik och beröm****
 - C) Negativ kritik
 - D) Ingen feedback alls

10. Vad är målet med övningar i försäljningstekniker?
 - A) Att lära sig fler produkter
 - B) ****Att öva på interaktion med kunder****
 - C) Att undvika kundkontakt

D) Att få betyg

11. Vilken roll spelar kommunikation i försäljning?

- A) Inga roll
- B) ****Det är avgörande för att förstå kunden****
- C) Endast för att presentera produkter
- D) För att öka försäljningstakten

12. Vad är syftet med klasskamraters feedback efter rollspel?

- A) Att såra känslor
- B) ****Att ge möjlighet till självreflektion****
- C) Att få högsta betyg
- D) Att få extra poäng

13. Vilken av följande är en personlig försäljningsmetod?

- A) Katalogförsäljning
- B) ****Direktförsäljning****
- C) E-handel
- D) Närbutik

14. Vad bör en säljare alltid göra under kundinteraktionen?

- A) Trycka på kunden att köpa
- B) ****Ställa relevanta frågor****
- C) Vara tyst
- D) Prata om sig själv

15. Vilken typ av reflektion är viktigt efter övningar?

- A) Ytlig reflektion
- B) ****Djupgående reflektion över prestation****
- C) Ingen reflektion
- D) Reflektion av andra

Resonerande frågor

1. Hur kan aktivt lyssnande påverka en kunds beslut?

Denna fråga ger möjlighet att fördjupa sig i vikten av kommunikation i försäljning.

2. Reflektera över en situation där du använde invändningshantering. Vad fungerade bra?

Frågan uppmanar till en personlig återkoppling och analys av egna erfarenheter.

3. Diskutera betydelsen av att bygga kundrelationer.

Här kan eleverna ge djup insikt i långsiktiga försäljningsstrategier.

4. Vilka utmaningar kan uppstå när man tillämpar behovsanalys och hur kan

dessa hanteras?

Frågan ger ett tillfälle för kritiskt tänkande kring praktiska svårigheter.

5. Hur kan du tillämpa de lärdomar du fått i detta prov i den verkliga världen?

Denna fråga involverar elevernas förmåga att koppla teori till praktik.

6. Reflektera över vikten av feedback från klasskamrater. Hur har det påverkat dig?

Uppmanar till att se värdet i konstruktiv kritik.

7. Hur kan du fortsätta träna på dina försäljningstekniker utanför skolan?

Frågan uppmanar till livslångt lärande och självständighet.

8. På vilket sätt skiljer sig professionell försäljning från informell försäljning?

Möjliggör diskussion kring olika försäljningskontexter och deras krav.

Bedömning

Provet bedöms utifrån en totalpoäng på 30 poäng, där faktafrågorna ger 1 poäng vardera och de resonerande frågorna ger 3 poäng vardera. För betyget E krävs minst 8 poäng, för C minst 12 poäng (varav minst 3 poäng från resonerande frågor) och för A minst 18 poäng (varav minst 5 poäng från resonerande frågor).

Tags: [Prov](#)