



Del 1 försäljning

Introduktion för Läraren: Del 1 Försäljning

Välkommen till denna kursdel om försäljning. Målet är att ge eleverna en omfattande förståelse för försäljningens essens, dess historia, och samtida praktiker genom en serie av fyra 60-minuters lektioner. Som lärare kommer du att vägleda eleverna genom interaktiva diskussioner och aktiviteter, med fokus på att stimulera engagemang och kritiskt tänkande.

För varje lektion finns specifika elevinstruktioner, framför allt för gruppdiskussioner, för att säkerställa ett aktivt deltagande. Varje lektions mål är att:

1. **Utforska försäljningens definition och dess evolution över tid.**
2. **Demystifiera vanliga myter om försäljning och dess påverkan på professionen.**
3. **Undersöka moderna säljtekniker och deras tillämpning.**
4. **Förstå produkters olika former: varor, tjänster, och tillgångar.**

Ditt bidrag är avgörande för att skapa en miljö där eleverna känner sig bekväma att dela med sig av sina tankar och lära sig från varandra. Uppmuntra till dialog, reflektion, och utforskning av varje ämne.

Lektion 1: Introduktion till Försäljning

Tid: 60 minuter

Innehåll:

- **Diskussion:** Vad är försäljning? (15 min)
- **Gruppaktivitet:** Historisk utveckling av försäljning. (20 min)
- **Individuell uppgift:** Reflektion över försäljningens betydelse idag. (20 min)
- **Sammanfattning:** Diskussion och feedback. (5 min)

Instruktioner till Eleverna för Gruppdiskussion

- Diskutera i grupper om er definition av försäljning. Hur tror ni att försäljning har utvecklats över tid?
- Varje gruppmedlem ska bidra med minst en tanke eller idé.
- Förbered en kort sammanfattning av era diskussioner att dela med klassen.



Lektion 2: Myter om Försäljning

Tid: 60 minuter

Innehåll:

- **Inledning:** Presentation av vanliga myter om försäljning. (10 min)
- **Gruppdiskussion:** Bryta ner myterna, sanning eller falskt? (25 min)
- **Klassdiskussion:** Dela insikter från grupperna. (20 min)
- **Avslutning:** Hur påverkar dessa myter försäljningsyrket? (5 min)

Instruktioner till Eleverna för Gruppdiskussion:

- I era grupper, diskutera de myter om försäljning som presenterats. Är de sanna eller falska, enligt er uppfattning?
- Reflektera över hur dessa myter kan påverka försäljningsprofessionen.
- Varje grupp ska välja en myt att djupdyka i och presentera sina argument för resten av klassen.

Lektion 3: Modern Försäljning

Tid: 60 minuter

Innehåll:

- **Föreläsning:** Nyckelaspekter av modern försäljning. (15 min)
- **Gruppuppgift:** Utforska moderna säljtekniker. (20 min)
- **Presentationer:** Dela gruppernas slutsatser. (20 min)
- **Reflektion:** Diskutera modern försäljnings inverkan. (5 min)

Instruktioner till Eleverna för Gruppdiskussion:

- Utforska tillsammans moderna säljtekniker som nämns i boken. Hur skiljer sig dessa från traditionella metoder?
- Diskutera i era grupper hur dessa tekniker kan appliceras i verkliga försäljningsscenarier.
- Alla gruppmedlemmar ska ge exempel på moderna säljtekniker de tror skulle vara effektiva, och varför.



Lektion 4: Produkt- Vara, Tjänst, Tillgång

Tid: 60 minuter

Innehåll:

- **Introduktion:** Skillnaden mellan vara, tjänst, och tillgång. (10 min)
- **Individuell Övning:** Klassificera exempel i rätt kategori. (20 min)
- **Gruppaktivitet:** Diskutera varför vissa produkter är svåra att klassificera. (15 min)
- **Sammanfattning:** Dela lärdomar och insikter. (10 min)
- **Avslutning och Nästa Steg:** Förberedelser för nästa lektion. (5 min)

Instruktioner till Eleverna för Gruppdiskussion:

- Diskutera de olika exemplen ni fick i klassificeringsövningen. Varför passar vissa exempel i mer än en kategori?
- Tänk på hur produkterna levereras och vilket värde de erbjuder kunden.
- Förbered en diskussion kring en produkt som ni finner svår att klassificera, och redogör för ert resonemang till resten av klassen.