



Del 8: Säljarens Yrkesskicklighet

Lärarintroduktion

Lektionsplanen syftar till att ge eleverna en omfattande förståelse för olika faktorer som påverkar en säljares framgång. Genom att utforska dessa områden kan eleverna utveckla en djupare insikt i hur man förbättrar sin yrkesmässiga kompetens och prestation.

Lektion 1: Kompetenstrappan och Kompetensmodellen

- **Förberedande Läsning:** Introduktion till kompetenstrappan och kompetensmodellen.
- **Föreläsning:** Diskutera kompetenstrappans nivåer och hur kompetensmodellen kan användas för att identifiera och utveckla nödvändiga säljfärdigheter. (15 min)
- **Workshop:** Utvärdering av egna färdigheter och identifiering av utvecklingsområden med hjälp av kompetensmodellen. (30 min)
- **Diskussion:** Hur man kan arbeta sig uppåt i kompetenstrappan genom riktade insatser. (10 min)

Lektion 2: Beteende och Uppträdande, Säljprofiler

- **Förberedande Läsning:** Översikt av olika säljprofiler och betydelsen av professionellt uppträdande.
- **Föreläsning och Rollspel:** Genomgång av olika säljprofiler och övningar i att anpassa beteende och uppträdande efter dessa profiler. (20 min)
- **Grupparbete:** Analysera verkliga exempel där säljarens uppträdande direkt påverkat utfallet av en försäljning. (25 min)

Lektion 3: Personlighet, Uppträdande och Kultur

- **Förberedande Läsning:** Hur personlighet och kulturella aspekter påverkar säljprocessen.
- **Diskussion:** Utforska hur personlighetstyper och kulturella faktorer kan påverka kundinteraktioner och försäljningstekniker. (15 min)
- **Rollspel:** Simulera säljsituationer där kulturella skillnader och personlighet spelar en avgörande roll. (30 min)



Lektion 4: Motivation och Målstyrning- Kompetensutveckling

- **Förberedande Läsning:** Konceptet bakom motivation och målstyrning inom sälj.
- **Föreläsning:** Metoder för att sätta realistiska mål och använda dessa för att motivera och styra kompetensutveckling. (20 min)
- **Workshop:** Skapa personliga mål och en utvecklingsplan baserad på tidigare lektioners insikter. (30 min)
- **Sammanfattning:** Diskussion kring hur man bibehåller motivation över tid och övervinner utmaningar. (5 min)

Instruktioner för Eleverna

- Aktivt deltagande uppmuntras genom alla delar av lektionsplanen. Varje övning är designad för att stimulera reflektion och praktisk tillämpning av koncepten.
- Reflektera över hur de olika delarna - kompetens, personlighet, uppträdande, och motivation - samverkar för att forma en framgångsrik säljare.
- Använd workshop- och grupparbetstiden för att konkret arbeta med personliga utvecklingsplaner och mål.