

UPPGIFT MF Rollspel Försäljning

Hur man blir en bra försäljare kan man visserligen läsa om i böcker och på nätet, men med erfarenheter från verkligheten ökar kunskapen som mest.

För att träna på detta ska ni genomföra ett rollspel, där en person spelare säljare och den andra köpare. Kom gärna på vilka produkter ni ska sälja/köpa själva. Om ni inte kan bestämma er så får rollspelet handla om försäljning i en jeansbutik.

Ett: Dela in er två och två. Bestäm vem som är säljare och vem som är köpare.

Två: Förbered er genom att först tänka igenom följande frågor:

Säljaren:

Hur ska du ta kontakt med kunden?

Vilken inledningsfråga kan passa?

Vilka fler frågor kan bli aktuella att ställa?

Vilka är dina argument för att få kunden att köpa?

Vilka frågor och invändningar kan kunden tänkas komma med?

Hur ska de besvaras/bemötas?

Hur ska du kunna påverka kunden så att hen verkligen köper?

Köparen:

Vad är det du är intresserad av för vara?

Vilken är din uppfattning om den varan?

Vilken inställning ska du ha till säljaren?

(Du ska inte vara helt avvisande)

Vilka frågor bör du ställa?

Vilka invändningar blir aktuella?

Hur gör du om varan inte finns i lager?

Tre: Skriv ned era svar.

Fyra: Genomför rollspelet.

Fem: När ni genomfört rollspelet, diskutera med varandra vad som var bra och vad som var mindre bra i era olika ageranden.

Sex: Byta roller och gör om övningen ovan.

Vill några elever spela upp rollspelet för klassen så gör det! Diskutera i helklass.

Alternativt är att ni gör en liten film och delar med er lärare eller spelar upp för klassen.

Kunskapskraven omfattas i denna övning av både affärsmässig presentation och användande av företagsekonomiska begrepp.

LYCKA TILL!