

# Diskussionsuppgift - Vad säljer vi?



**Introduktion:** En viktig del i försäljningsprocessen är att ha förståelse för vad du erbjuder kunder och på vilket sätt du kan hjälpa dem. Därav är det absolut nödvändigt att ha en klar bild över vad du faktiskt säljer till kunden. Lika viktigt är det att det finns en samsyn internt inom organisationen om vad ni säljer, hur ni säljer det och på vilket sätt det ska hjälpa arbetsgivare och arbetssökande. Genom att ha ett tydligt erbjudande till arbetsgivare och organisationer så kommer det också hjälpa dig och din organisation att öka resultaten och öka samarbetet ytterligare, både internt och externt. Det är därför oerhört viktigt att man inom organisationen får samsyn och gemensamt diskuterar vad det är vi faktiskt säljer och vad vi vill erbjuda arbetsgivare.

**Syfte och mål:** Syftet med denna uppgift är skapa en dialog kring vad det är vi faktiskt säljer, vad är det vi erbjuder till arbetsgivare och kandidater? Målet är att skapa en samsyn från individnivå till organisationsnivå om vad vi vill och kan erbjuda och på vilket sätt vi levererar vårt erbjudande.

**Genomförande:** Övningen genomförs med fördel med hela arbetsgruppen men kan också genomföras i par för att utbyta erfarenheter, eller individuellt som en reflektionsuppgift. Om övningen genomförs i grupp, utse en person som går igenom frågorna och skriver ner gruppens erfarenheter och slutsatser som underlag för fortsatta dialoger och uppföljning.

**Ont om tid?** Att göra något är bättre än att göra inget. Om du upplever det svårt att hitta eller att skapa tiden för diskussionsuppgiften i sin helhet finns en förenklad variant av övningen i slutet av detta kursmaterial.

---

# Vad säljer vi?

Övningen syftar till att få en helhetsbild över vad du som enskild medarbetare och vad ni gemensamt som arbetsgrupp uppfattar att ni säljer. Vad är det konkret du erbjuder kunder? Har hela arbetsgruppen samma uppfattning? Erbjuder ni samma saker till kunderna eller finns det skillnader? Har ni ett paketerat erbjudande som ni nyttjar (finns det en tydlighet i hur erbjudandet beskrivs eller kanske marknadsföringsmaterial)? Och finns det ytterligare saker ni vill lägga till i det ni erbjuder, exempelvis om ni inom organisationen har resurser och andra verksamheter inom bemanning, rekrytering eller arbetsplatskartläggningar. Har ni andra samarbetspartners som kan vara aktuella att involvera?

## Använd följande frågor som diskussionsunderlag:

- Vad är det vi säljer?
  - Arbetsgivare
  - Kandidater/Deltagare
  - Internt
- Vad är det vi konkret erbjuder arbetsgivare? Har vi en paketering till erbjudandet?
- Skiljer sig uppfattningen om vad vi säljer inom arbetsgruppen, och i så fall, på vilket sätt?
- Finns det delar i vårt erbjudande idag som vi saknar eller vill ta bort?
- Hur upplever vi att våra kunder och arbetsgivare ser på vårt erbjudande i dagsläget? Är vårt erbjudande så tydligt att man förstår vad vi säljer?
- Finns det behov av att formulera och paketera om erbjudandet i dagsläget?
- Vilka insatser krävs för att vi som arbetsgrupp ska få samsyn i vad vi erbjuder?
- Vilka insatser krävs för att vi som arbetsgrupp ska ta fram ett paketerat erbjudande till våra kunder?

### Avslutning:

- Vilka erfarenheter och slutsatser tar ni med er från dialogen idag?
  - Har ni hört några bra exempel eller ideer ni enskilt vill testa?
  - Vad skulle ni kunna förändra, utveckla eller implementera i arbetssättet?
  - Vad blir nästa steg?
- 

## Reflektionsövning i snabbformat:

### Reflektera över följande frågor

- Vad är det ni säljer?
- Vad är det ni konkret erbjuder arbetsgivare? Har ni ett genomtänkt och paketerat erbjudande?
- Skiljer sig uppfattningen om vad ni säljer emellan er kollegor, och i såna fall, på vilket sätt?
- Finns det delar i ert erbjudande idag som ni saknar eller vill ta bort?
- Hur upplever ni att era kunder och arbetsgivare ser på ert erbjudande i dagsläget? Är ert erbjudande så tydligt att man förstår vad ni säljer?
- Finns det behov av att formulera och paketera om erbjudandet i dagsläget?
- Vad blir nästa steg?