

Säljspel för Butik

Säljspelet handlar om affärsekonomi och hur man disponerar tiden och arbetar ihop. Kunskap i affärsekonomi skapar delaktighet i de ekonomiska villkoren för verksamheten. Säljare som förstår sambanden pris, kostnad för varan och marginalkrav kommer att försvara priset och bidra till lönsammare affärer.

Spelet öppnar processen, ger nya infallsvinklar, erfarenheter och insikter som ger effekt när deltagarna kartlägger sitt eget arbete, hittar tidstjuvar och möjligheter att utveckla arbetsprocessen och samarbetet i gruppen. Det skapar förståelse för strategier och beslut inte minst när förändringar ska genomföras.

Utbildningsmål

Utbildningen ska stärka affärstänkande i det egna säljarbetet med tonvikt på:

- Att var och en i sitt eget arbete är med och påverkar resultatet varje arbetsdag
- Att förstå hur säljinsatser samverkar med marknadsföring och andra insatser
- Att förstå den affärsekonomiska verklighet som företaget arbetar i

Säljspelet ger kunskaper och nya insikter

Spelet ger helhetsbilden med de affärsekonomiska sambanden. Deltagarna bildar ledningsgrupper som tävlar mot varandra om att göra bäst affärer. Affärsekonomi på det mest handgripliga sättet. De får själva räkna fram hur affärshändelser och beslut återspeglas i en resultatrapport. Grundläggande samband blir kristallklara, t ex hur mycket mer du måste sälja i volym för att kompensera en rabatt.

I spelet får grupperna fatta beslut om hur butiksarbetet kan organiseras och organisationen utvecklas. Kanske känsliga frågor när det gäller det egna arbetet. Men i spelets form blir det en spännande och engagerande tävling. Mentala spärrar bryts, nya tankar, idéer och insikter väcks i spelagets diskussioner.

som förankras i det egna arbetet

Spelet ger öppningarna. Men det viktigaste är att förankra det man lärt sig i spelet i det egna arbetet. Denna del skraddarsys alltid till den egna verksamheten. Denna metod med spel och förankring föder en rad förslag om hur arbetet kan utvecklas och effektiviseras. Det är accepterat redan från början eftersom medarbetarna själva tagit fram förslagen. Det ökar produktiviteten och kan samtidigt minska stressen när man är med och styr sin arbetstid.



Affärsspelet skapar engagemang och känslor. Man vill lära sig allt för att vinna. Det är en pedagogisk miljö som ger effekt och sätter bestående spår i det kommande säljarbetet.