



Skole-NM



worldskills
Norway

Oppgave Skole-NM 2026

Programområde: Salg, service og reiseliv

Fag: Salgsfaget



Innhold

Oppgaveinformasjon og kontaktinfo	3
Forord	4
1. Veiledning og instruks til deltakere	5
2. Forberedelsesdagen	5
3. Konkurransedagen	5
4. Nødvendig utstyr og materiell	6
5. Oppgavebeskrivelse	6
6. Kompetansemål	6
7. Vurderingskriterier og vurderingsskjema	7
Dommerskjema	9



Sandefjord
VIDEREGÅENDE SKOLE



Vestfold
FYLKESKOMMUNE

Skole-NM



Oppgaveinformasjon og kontaktinfo

Programområde: Salg, service og reiseliv

Fag: Salgsfaget

Arrangør: Sandefjord Videregående skole

Adresse: Krokemoveien 4, 3214 Sandefjord

Dato: 22-23.april 2026.

Konkurransform: Lag bestående av to personer

Læreplannivå: Vg2 – salg og reiseliv

Generelle konkurranseregler for Skole-NM: [Reglement for Skole-NM](#)

Kontaktpersoner fra arrangør:

Hilde F. Hagen, hilde.hagen@vestfoldfylke.no, 90660220

Prosjektleder WorldSkills Norway:

Anette Johansen, anette.johansen@worldskills.no, 48002325



Fotograf: Borghild Them



Sandefjord
VIDEREGÅENDE SKOLE



Vestfold
FYLKESKOMMUNE

Skole-NM



Forord

Skolekonkurranser skal være med å motivere elevene gjennom mestring ved å gi dem praktiske og realistiske oppgaver. Oppgavene er laget som en forberedelse til eksamen og er tenkt som en naturlig metode i forhold til opplæringen innen yrkesfag.

Oppgaven er utarbeidet av lærere ved Sandefjord videregående skole i samarbeid med Vestfold fylkeskommune og WordSkills Norway med utgangspunkt i læreplan for VG2 Salg og reiseliv med hovedvekt på salgsfaget. Oppgaven er laget slik at alle skal stille på likt og rettferdig grunnlag. Oppgaven reflekterer vanlige oppgaver og praktisk opplæring i VG2. Oppgaven skal gi deltakerne mulighet til å vise sin kompetanse innen kundebehandling og salgsprosesser, om hvordan tilpasse varer og tjenester til forbrukermarkedet, innen praktiske salgsprosesser og salgsfremmende tiltak gjennom bruk av praktiske, teoretiske og digitale redskaper.

I dokumentet finnes også kriteriene som legges til grunn for forberedelse og gjennomføring, informasjon om utstyr, maskiner og materiell og vurdering.

Det legges opp til at skolekonkurransen skal være åpen for publikum. Oppgaven blir gjort tilgjengelig for bransje og andre samarbeidspartnere, dette og eventuelle endringer i planlagt deltakerantall, vil kunne medføre endringer i oppgaven på konkurransedagen.



1. Veiledning og instruks til deltakere

Oppgaven skal i sin helhet løses ved å lage en salgskampanje basert på hovedprodukt(er) og tilleggsprodukt(er) innen tildelt bransje.

Elementer i oppgaven kan endres i forhold til eventuelle endringer rundt antall deltakere, og vil i så fall bli gjort kjent i god tid før NM.

2. Forberedelsesdagen

Forberedelsestid – maksimalt 3 timer

Laget skal:

- Bygge et salgstorget på angitt plass
- Utarbeide forslag til 2 salgsfremmende innlegg for Instagram
 - Ett innlegg med bilder og selgende tekst
 - En film som skal kunne benyttes for butikken som del av en kampanje for valgte produkter. Utarbeidet med Canva eller annet relevant program – maks 1 min
 - Lagets forslag/skisse til salgsfremmende innlegg skal sendes på mail til hilde.hagen@vestfoldfylke.no innen kl 1700 på forberedelsesdagen
- Laget skal forberede seg på å presentere og selge sine varer for juryen påfølgende dag.
 - Varighet maksimalt 30 minutter

3. Konkurransedagen

Juryering – maksimalt 30 minutter

Laget skal:

- Presentere salgstorget
- Legge frem og begrunne valg av forslag til salgsfremmende innlegg på sosiale medier
- Gjennomføre en salgssituasjon på salgstorget (som et rollespill hvor en er en selger og en er en kunde)
- Rekkefølge på juryeringen trekkes på dag 1
- Laget stiller klar på anvist sted 30 minutter før juryering



4. Nødvendig utstyr og materiell

På forberedelsesdagen får lagene utdelt alt av nødvendig materiell for å kunne løse oppgaven. Laget vil få tildelt en kategori/varegruppe med hovedprodukt(er) og tilleggsprodukt(er) til å bygge et salgstorg på anvist område.

Det vil i denne oppgaven være behov for bruk av egen PC og mobiltelefon.

5. Oppgavebeskrivelse

Som nevnt tidligere. Laget skal

- Bygge et salgstorg som presenterer hoved- og tilleggsprodukter
 - Begrunne sine valg
- Utarbeide forslag til salgsfremmende innlegg på sosiale medier
 - Begrunne sine valg
- Gjennomføre en salgssituasjon

6. Kompetansemål

Oppgaven vurderes etter kompetansemålene fra Læreplan i vg2 salg og reiseliv (SRL02-01)

- Planlegge, gjennomføre og avslutte et salg og vurdere salgsprosessen
- Vurdere tiltak i salgskanaler som kan fremme salg, mersalg og gjensalg og ta hensyn til dette i utviklingen av indre- og ytre salgsmiljø.
- Utforske hva yrkesetikk og bedriftskultur har å si innenfor salg og reiseliv, og gjøre rede for etiske dilemma som kan oppstå i ulike arbeids-situasjoner.
- Utforske ulike kommunikasjonskanaler og kommunisere muntlig og skriftlig med ulike målgrupper
- Beregne pris på et produkt og vurdere former og strategier for kalkulasjoner og prissetting



7. Vurderingskriterier og vurderingsskjema

Bedømmingen vil foregå ved at elevene presenterer sitt salgstorg til juryen som vil bestå av representanter fra bransjen.

Juryen vil legge vekt på deres evne til å; formidle ferdigheter som selger i salgsfaget – også i sosiale medier, bygge et salgstorg samt å vise forståelse for en selgende varepresentasjon.

Det innebærer at dere må ta hensyn til de oppgitte kompetansemål og kriterier når dere løser oppgaven.

Det kan, i tillegg til presentasjonen, bli stilt utdypende spørsmål innen temaet.

Hver oppgave vil bli vurdert etter de, på forhånd definerte kriterier.

Juryen vurderer deltakerne når de utfører/har utført oppgaven. Når oppgaven er avsluttet vil juryen summere de gitte poeng for deltakerne, og laget med flest poeng totalt vinner konkurransen.

Kompetanse mål	Læringsmål	Lav måloppnåelse	Middels måloppnåelse	Høy måloppnåelse
Planlegge, gjennomføre og avslutte et salg og vurdere salgsprosessen.	Salgssamtale, salg, mersalg og gjensalg.	Vite hva salg, mersalg og gjensalg er. Kjenner til de ulike delene i salgssamtalen, og hvilke typer salg det er snakk om i oppgaven.	Kan vurdere salgsprosessen og beskrive salg, mersalg og gjensalg, samt gjennomføre en salgssamtale med mål om å oppnå både salg og mersalg.	Kan vurdere og forklare begreper i salgs-, mersalg- og gjensalgprosesser, samt demonstrere hvordan man fører en salgssamtale for å oppnå både salg, mersalg og gjensalg. Kan forklare og begrunne valg av strategi, og forklare viktigheten av salg, mersalg og gjensalg.
Planlegge, gjennomføre og avslutte et salg og vurdere salgsprosessen.	Salgs-kompetanse kunnskap om produkter, målgruppe, bransje og konkurrenter	Vite hva produkt-, målgruppe-, bransje- og konkurrent-kunnskap er og hvorfor det er viktig å ha denne kunnskapen.	Kan gjøre rede for produkter, målgruppe, bransje og konkurrenter i egen oppgave.	Kan redegjøre for produkter, målgruppe, bransje og konkurrenter og reflektere over hvordan økt salgskompetanse kan føre til økt salg og å bygge kundelojalitet. Kan anvende salgskompetanse i eget salgsarbeid.



Kompetanse mål	Læringsmål	Lav måloppnåelse	Middels måloppnåelse	Høy måloppnåelse
Vurdere tiltak i salgskanaler som kan fremme salg, mersalg og gjensalg og ta hensyn til dette i utviklingen av indre- og ytre salgsmiljø.	Ytre og indre salgsmiljø	Vite hva ytre og indre salgsmiljø er, og hvorfor det er viktig å ha fokus på dette.	Kan beskrive hva ytre og indre salgsmiljø er, hvilke elementer det består av, og hvilke elementer som er tatt i bruk på eget salgstorg	Kan vurdere, begrunne og reflektere over de forskjellige elementene innen ytre og indre salgsmiljø. Kan reflektere over betydningen av vareplassering, grunnregler for butikkinnredning og selgende varepresentasjoner
Utforske hva yrkesetikk og bedriftskultur har å si innenfor salg og reiseliv, og gjøre rede for etiske dilemma som kan oppstå i ulike arbeids-situasjoner	Etikk i salgsfaget	Vite hva etikk er i salgsfaget og kjenne til etiske dilemma som kan oppstå i ulike arbeids-situasjoner.	Kan gjøre rede for etiske retningslinjer generelt i salgsfaget, og har kunnskap om etiske dilemma som kan oppstå i ulike arbeids-situasjoner	Kan vurdere etikk innen bestemte bransjer, og kan vise til eksempler. Kan anvende kunnskap om etikk i eget salgsarbeid, og kan gjøre rede for etiske dilemma som kan oppstå innen bestemte bransjer/arbeidssituasjoner
Utforske ulike kommunikasjonskanaler og kommunisere muntlig og skriftlig med ulike målgrupper	Sosiale medier og salgssamtale	Vite hva kommunikasjonskanaler er. Kan utforme skriftlig og evt. muntlig materiale.	Kan gjøre rede for ulike kommunikasjonskanaler, og forklare sammen-hengen mellom valg av kanal og målgruppe. Kan utforme skriftlig og evt. muntlig materiale tilpasset målgruppe	Kan reflektere over og begrunne valg av ulike kommunikasjonskanaler tilpasset målgruppe. Kan vurdere ulike kommunikasjonskanaler, og begrunne hvordan utvalget av kanaler er tilpasset målgruppen. Kan utforme skriftlig og evt. muntlig materiale tilpasset kanaler og målgruppe.
Beregne pris på et produkt og vurdere former og strategier for kalkulasjoner og prissetting	Kalkulasjon og ulike prisstrategier	Kjenne til formålet med å kalkulere og beregne pris, og vite om ulike prisstrategier	Kan gjennomføre enkle kalkyler for prisberegning av varer og vet konsekvensen av prisendringer. Kan velge en passende prisstrategi for kampanjen	Kan benytte kalkyler, vurdere konsekvenser av prisendringer og foreslå tiltak i henhold til disse. Kan gjøre rede for ulike prisstrategier og begrunne valg av prisstrategi for kampanjen



Dommerskjema

SKOLE/FYLKE	
PROGRAMOMRÅDE	Salg, service og reiseliv
TRINN	VG2 Salg og reiseliv
GRUPPE/NAVN ELEVER	
STED	Sandefjord VGS
LEDSAGER	
HOVEDDOMMER	
DATO	22. -23. april 2026
MERK	Elevene vurderes gruppevis, 2 deltakere per gruppe

Notater:



Kompetansemål	Beskrivelse	Vekting
SALGS-PROSESSEN Salgssamtalen Salg, mersalg og gjensalg	Det forventes at elevene har god forståelse av hva som er viktig ved salg, mersalg og gjensalg. Elevene må vite viktigheten av, og kan vise hvilke egenskaper en bør ha for å være en god selger. Salgssamtalen og gjennomføringen av den er sentral.	20 Poeng
SALGS-PROSESSEN Produktkunnskap Kunnskap om målgruppe, bransje og konkurrenter	Det forventes at elevene vet, og viser frem viktigheten av produktkunnskap relatert til gruppens produktvalg. Det forventes også at elevene kan vise kunnskap om målgruppe, bransje og konkurrenter på en god måte, og kan reflektere rundt hvorfor det er viktig å inneha denne kunnskapen.	20 Poeng
YTRE OG INDRE SALGSMILJØ Beskrive ytre og indre salgsmiljø. Selgende varepresentasjon. Betydning av vareplassering	Det forventes at elevene kan beskrive hva som kjennetegner et godt ytre og indre salgsmiljø, og hvordan de har valgt å bruke denne kunnskapen for å få fremheve sin vare. Elevene bør vite hva som kjennetegner en selgende varepresentasjon. Dette bør gjenspeiles i elevenes varetorg. Elevene bør også kunne reflektere noe over generell vareplassering og butikkinnredningens betydning for godt salg.	20 Poeng
ETIKK OG ETISKE DILEMMA Etiske retningslinjer i salgsfaget. Etiske dilemma i ulike arbeidssituasjoner	Det forventes at elevene utviser god kunnskap om etikk innenfor salgsfaget. Elevene bør også kunne gi eksempler på etiske dilemma som kan oppstå i en eller flere arbeidssituasjoner i salgsfaget, og reflektere over disse.	10 Poeng
KOMMUNIKASJONS-KANALER Valg av kommunikasjonskanaler ifht. målgruppe. Utforming av skriftlig og evt. muntlig materiell.	Det forventes at elevene kan redegjøre for ulike kommunikasjonskanaler og målgrupper. Elevene bør vise evne til å sette sammen en miks av kanaler tilpasset egne varer og målgrupper, og utforme skriftlig og evt. muntlig materiell. De bør kunne begrunne valg av kommunikasjonskanal i forhold til egne varer og målgruppe.	20 Poeng
PRISKALKYLER OG – STRATEGIER Beregne pris på varer og tjenester Redegjøre for ulike prisstrategier	Det forventes at elevene kan anvende priskalkyler i arbeid med varetorget. Elevene må kunne kalkulere pris på varene sine, og kunne reflektere over, og forstå, konsekvensen av prisendringer. De må i tillegg gjøre en vurdering av ulike prisstrategier, og begrunne valg av prisstrategi for egne varer.	10 Poeng
Sum:		