**Regeringens myndighet dissar säljyrket.**

Utbildning är något som varje regering brukar betona som nyckelfaktor för att bekämpa arbetslösheten. Man pratar mycket om kompetens och matchningar för att anpassa sig till arbetsmarknaden. Den sittande regeringen har satt som mål att ha Europas lägsta ungdomsarbetslöshet 2020. Det kommer att gå åt pipan om regeringens myndighet för yrkeshögskolan fortsätter att göra det som den gör nu, dvs missar – eller förstår inte – att Sveriges ekonomi inte kan växa om vi inte får fler duktiga säljare. Ett ambitiöst mål kräver att man redan nu anpassar utbildningarna för att slussa ut så många duktiga människor med efterfrågad kompetens som möjligt. Utifrån det bör det ligga i myndigheternas intresse att göra en prognos över den svenska tillväxten för att åtminstone lägga en grund för kommande efterfrågan.

Under mina 8 år inom rekrytering/bemanning har jag träffat mer än 1000 företag och jag tycker mig ha bra kunskaper om vilken typ av kompetens som är vanligt efterfrågad på arbetsmarknaden. Oavsett om det är låg - eller högkonjunktur finns det alltid en stark efterfrågan på duktiga säljare. Det är inte speciellt konstigt, i stort sett alla företag måste sälja något för att existera. För ett par veckor sen befann jag mig på Founders Alliance stora entreprenörsgala för region öst, där hade jag förmånen att mingla med ett par hundra andra entreprenörer och diskutera frågor som entreprenörskap, tillväxt och det ständiga behovet av att hitta duktiga medarbetare. Bolagen inom Founders nätverket har tillsammans drygt 250 000 anställda vilket utgör en väsentlig del av svensk arbetsmarknad. En av de största gemensamma utmaningarna de flesta bolagen i nätverket har och som diskuterades flitigt var den skriande bristen på duktiga säljare.

Om regeringen verkligen menar allvar med att nå sina mål bör man ge myndigheten som beviljar YH utbildningar mandat att utbilda säljare för att tillgodose den efterfrågan som redan nu finns ute hos svenska företag. 2015 beviljades 359 utbildningar, av dessa är endast 5 stycken inom området försäljning. Däremot är det 8 som medicinsk sekreterare, 7 som vårdadministratör, 10 inom flyg (flyglärare, trafikflygare, flygledare), 6 inom inköp, 6 inom löner, 5 inom trädgård och så håller det på. Inget ont om de utbildningarna däremot tycker jag att det är oerhört märkligt att man av 87 ansökningar inom området försäljning endast beviljar 5 stycken! Om regeringen verkligen menar allvar med att sänka arbetslösheten bör man se över den myndighet som beviljar utbildningar.

Av de svenska företagen är 74 % egenföretagare, 22 % finns inom segmentet 1 -9 anställda och 3 % har 10 - 49 anställda. 99 % av de svenska företagen är alltså mindre än 50 anställda och min gissning är att endast en bråkdel av dessa har speciella inköpare eller egna sekreterare. Däremot hävdar jag att majoriteten av dessa har minst 1 person som säljer. Ägaren i mindre bolag brukar alltid vara den som säljer och vill man växa sitt bolag och anställa fler människor är det ett måste att man säljer in produkterna/tjänsterna, det är en enkel logik. Utifrån detta resonemang tycker jag minst sagt att det är märkligt hur man väljer att bevilja YH utbildningar i Sverige.

Detta är ytterst oroande för Sverige och den tillväxt vi behöver. Om regeringen dissar säljyrket är det inte konstigt att det får en negativ klang i folkmun. Med en ökande befolkningstillväxt behöver vi företag som blomstrar och då krävs att någon säljer in de produkter/tjänster som finns. Vägen till integration behöver till stor del ske genom företagandet. Social status och att kunna stå på egna fötter är nyttigt för alla människors självkänsla. Mötet mellan säljare och köpare kräver en språklig förståelse och där behöver både skolan, samhället och företagen vara delaktiga. Satsa på skola är bra, men det viktigaste är att man satsar rätt. Tycker Utbildningsministern att försäljning är fult eller är det helt enkelt inte viktigt? Jag undrar om han ens är medveten om hur myndigheten beviljar sina utbildningar och vilken efterfrågan av kompetens som finns inom svenskt näringsliv?

Om Skribenten: Stefan Lidén har jobbat som Försäljningschef på GE Capital och Skandiabanken under 5 år. Sedan 7 år tillbaka har han varit VD för 2 olika rekrytering och bemanningsföretag. Stefan sitter även med i Sälj & Marknadshögskolans ledningsgrupp, i VD tidningens redaktionsråd och har tidigare även verkat en del för Folkuniversitetet.