



COMPETITION

2016

Kilpailija:

| | | | |
|------|---|--|--|
| 10 % | Aloitus <i>Tavoite: Myyntitapaamisen hyvä haltuunotto ja keskustelusuhteen luominen.</i> Selkeä esittäytyminen. Tapaamisen lähtötilanteen ja tarkoituksen kuvaaminen. Tapaamisen ajankäytöstä sopiminen. | 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 | Muistiinpanot ja palaute kilpailijalle |
| 30 % | Tarvekartoitus <i>Tavoite: Saada tietoa asiakkaan tilanteesta ja tarpeista niin, että myyjä pystyy esittämään oman ratkaisunsa linkittyen asiakkaan tarpeisiin.</i> Perustietojen selvitys. Asiakkaan nykytilanteeseen liittyvien haasteiden ja mahdollisuuksien kartoittaminen. Asiakkaan tarpeen kehittäminen ja arvo asiakkaalle. Asiakkaan päätöksentekoprosessin ja vaikuttajaverkoston selvittäminen. | 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 | |
| 25 % | Ratkaisun esittäminen <i>Tavoite: Ratkaisun ja sen hyötyjen esittäminen.</i> Yhteenveto asiakkaan haasteista ja mahdollisuuksista. Ratkaisun esittäminen tarvekartoitukseen ja mahdollisiin aikaisempiin tapaamisiin perustuen. Ratkaisun asiakashyötyjen esilletuonti ominaisuuksien sijaan. | 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 | |
| 10 % | Asiakkaan kysymysten käsittely <i>Tavoite: Asiakkaan esittämien kysymysten käsittely sekä mahdollisten huolien ja epäilyjen poistaminen</i> Asiakkaan kysymysten ja mahdollisten vastaväitteiden ymmärtäminen ja käsittely. Asiakkaan huolenaiheiden käsittely. | 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 | |
| 10 % | Päättäminen <i>Tavoite: Ymmärtää, miten asian käsittely etenee ja missä päätöksenteon kannalta ollaan sekä sopia jatkosta.</i> Sopivan sitoutumisen perusteltu ehdottaminen. Asiakkaan sitoutumisen saaminen ehdotettuun etenemistapaan ja jatkotoimenpiteistä sopiminen. | 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 | |
| 15 % | Yleisvaikutelma. Viestintä- ja vuorovaikutustaidot. Aktiivinen kuuntelu ja läsnäolo. Myönteinen ja jämällä vuorovaikutus. Tilannetaju ja erilaisuuden huomioiminen. | 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 | |



Kilpailijoiden arviointi Best Seller Competition -myyntikilpailussa suoritetaan seuraavan ohjeistuksen mukaisesti:

1. Arvioijat tutustuvat etukäteen huolellisesti arviointikriteeristöön ja saavat sen käyttöön opastuksen. Kilpailutilanne kestää enintään 20 minuuttia. Arviointi tapahtuu välittömästi roolipelin jälkeen eikä tilanteeseen ole mahdollista palata. Ennen seuraavaa kilpailijaa on varattu 10 minuutin aika, jolloin arviointi tapahtuu ja arviointilomakkeet kerätään tuloslaskentaa varten. Lomakkeet kerätään ensimmäisen kerran toisen kilpailijan jälkeen.
2. Jokainen arvioija tekee arvioinnin itsenäisesti ilman keskustelua muiden arvioijien kanssa.
3. Arviointilomakkeeseen ei tule arvioijan tunnustetietoja. Kilpailijat saavat itselleen arviointilomakkeet kilpailun jälkeen. Tuomarit kirjaavat lomakkeelle omat huomionsa mahdollisimman selväsanaisesti ja konkreettisesti, jotta kaikki kilpailijat saavat helposti ymmärrettävän palautteen omasta suorituksestaan myyntitaitojensa edelleen kehittämiseksi.
4. Roolipelissä arvioidaan kuutta eri aluetta ja jokaisen alueen osalta annetaan arvio kaikille sitä kuvaaville alakohdille. Pääkohdan arvosana lasketaan näiden keskiarvona ja painotetaan loppuarvosanaan lomakkeessa annetuin painotuksin.
5. Suoritukset seuraavat pääosin arviointilomakkeen järjestystä, mutta on myös mahdollista, että kilpailutilanteessa myyjä palaa prosessissa aikaisempiin vaiheisiin. Esimerkiksi asiakkaan kysymysten käsittelyä voi esiintyä koko tapaamisen aikana. Viimeinen kohta eli Yleisvaikutelma ja Viestintä- ja vuorovaikutustaidot on luonnollisinta arvioida lopuksi, vaikka se perustuu suoritukseen koko asiakaskohtaamisen aikana. Sen tähden voi olla hyödyllistä tehdä suorituksen aikana merkintöjä lomakkeeseen ja antaa numeraalinen arviointi tämän osion kaikkiin arvioitaviin kohtiin vasta suorituksen päätyttyä.
6. Arviointi perustuu siihen, miten arvioijan mielestä myyntihenkilön tulisi asiakastapaamisessa toimia. On erityisen tärkeätä, että kilpailijoita arvioidaan samoin perustein. Arviointiasteikko on numeroina ja vastaavina sanallisina kuvauksina seuraava:
 - 7 Täydellinen, erinomainen suoritus
 - 6 Todella hyvä suoritus
 - 5 Hyvä, parempi kuin keskinkertainen suoritus
 - 4 Keskinkertainen, siisti suoritus
 - 3 Tyydyttävä suoritus
 - 2 Välttävä, kehitettävää jäi
 - 1 Heikko yritys huomioida arvioitava asia
 - 0 Ei näkynyt suorituksessa lainkaan