



**BEST SELLER**  
C O M P E T I T I O N

2020

Kilpailija:

Painoarvo  5 %	<b>Aloitus</b> <i>Tavoite: Myyntitapaamisenhyvä haltuunottoja keskustelusuhteen luominen.</i>  Selkeä esittäytyminen ja luonteva aloitus. Tapaamisen lähtötilanteen taustoittaminen ja tapaamisen tarkoituksen täsmentäminen. Tapaamisen ajankäytöstä sopiminen.	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 / 7	Muistiinpanot ja palaute kilpailijalle
30 %	<b>Tarvekartoitus</b> <i>Tavoite: Saada tietoa asiakkaan tilanteesta ja tarpeista niin, että myyjä pystyy esittämään oman ratkaisunsa linkittyen asiakkaan tarpeisiin.</i>  Perustietojen selvitys ja asiakkaan tavoitteiden selvittäminen. Asiakasyrityksen nykytilanteeseen liittyvien haasteiden ja mahdollisuuksien kartoittaminen. Muutostarpeen kehittäminen ja asiakasarvon tunnistaminen. 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 %	<b>Ratkaisun esittäminen</b> <i>Tavoite: Ratkaisun ja sen hyötyjen esittäminen.</i>  Yhteenveto asiakkaan tilanteesta tarvekartoituksen pohjalta (haasteet ja mahdollisuudet). Ratkaisun esittäminen tarvekartoitukseen perustuen ja asiakkaan tavoitteita tukien (miten ratkaisu auttaa asiakasta saavuttamaan tavoitteensa). Ratkaisun esittäminen arvopohjaisesti (mitä hyötyä asiakas voisi saavuttaa verrattuna nykytilanteeseensa)	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 %	<b>Asiakkaan kysymysten käsittely</b> <i>Tavoite: Asiakkaan esittämien kysymyksien käsittely sekä mahdollisten huoliensa epäilyjen poistaminen.</i>  Asiakkaan huolenaiheiden huomiointi ja käsittely. Asiakkaan vastaväitteiden huomiointi ja käsittely.	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
10 %	<b>Päättäminen</b> <i>Tavoite: Ymmärtää, miten asian käsittely etenee ja missä päätöksenteon kannalta ollaan sekä sopia jatkosta.</i>  Sopivan etenemisen ehdottaminen asiakkaalle. Asiakkaan sitoutumisen varmistaminen ja jatkotoimenpiteistä sopiminen.	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
15 %	<b>Yleisvaikutelma</b> Keskustelun edistäminen asiakasta kuunnellen. Selkeä suullinen ilmaisu. Oman käyttäytymisen sopeuttaminen asiakkaan tyyliin sopivaksi. Miten hyvin myyjä rakensi luottamusta tapaamisen aikana?	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	
5 %	<b>Ostajan arvio</b> Miten hyvin myyjä rakensi luottamusta tapaamisen aikana? Miten todennäköisesti haluaisit jatkaa keskusteluja tämän myyjän kanssa?	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 tunnistetietoja. 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 seitsemää 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