



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

Kilpailijan nimi:
Tuomari ID:

Paino arvo	Aloitus		Muistiinpanot ja palaute kilpailijalle
10%	Selkeä esittäytyminen ja luonteva aloitus Tapaamisen agendasta sopiminen	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
20%	Tarvekartoitus Avoimeen paikkaan liittyvät kysymykset Yrityksen tarpeen selvittäminen	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
10%	Ratkaisun esittäminen Kuinka suuren hyödyn myyjä tarjosi yritykselle?	0 1 2 3 4 5 6 7	
10%	Kysymysten käsittely Esitettyjen kysymysten käsittely	0 1 2 3 4 5 6 7	
20%	Päätäminen Asiakkaan päätöksentekoprosessin selvittäminen Jatkotoimenpiteistä sopiminen	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
10%	Luottamuksen rakentaminen Miten hyvin myyjä rakensi luottamusta tapaamisen aikana?	0 1 2 3 4 5 6 7	
20%	Ostajan arvio Miten hyvin myyjä rakensi luottamusta tapaamisen aikana? Palkkaisitko myyjän kyseiseen työtehtävään?	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	



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

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.
2. Jokainen arvioija tekee arvioinnin itsenäisesti ilman keskustelua muiden arvioijien kanssa.
3. Tuomarit kirjaavat lomakkeelle omat huomionsa mahdollisimman selväsanaisesti ja konkreettisesti, jotta kaikki kilpailijat saavat helposti ymmärrettävän palautteen omasta suorituksesta myyntitaitojensa edelleen kehittämiseksi. Kilpailijat saavat itselleen arviointilomakkeet kilpailun jälkeen.
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. 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 tärkeitä, että kilpailijoita arvioidaan samoin perustein. Arviointiasteikko on numeroina ja vastaavina sanallisina kuvauksinaseuraava:
 - 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