



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

Kilpailijoiden arviointi
Välierä sekä Finaali

Kilpailijan nimi:
Tuomari ID:

Paino arvo 10%	Aloitus Selkeä esittäytyminen ja luonteva aloitus Tapaamisen agendasta sopiminen	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	Muistiinpanot ja palaute kilpailijalle
20%	Tarvekartoitus Nykytilan ja tavoitetilan selvittäminen Asiakkaan tuotteiden/palveluiden, toiminta-alueen ja asiakaskunnan rooli tavoitteiden saavuttamisessa Keskustelun luontevuus Tilanteen, tarpeiden ja haasteiden yhteenveto	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	
20%	Ratkaisun esittäminen Ratkaisun tavoitteiden, ehtojen ja hyödyn esittäminen ja toteutus Esitetyssä ratkaisussa on hyödynnetty tarvekartoitusta Asiakkaan osallistaminen Myyjän selkeys ja läsnäolo	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	
15%	Päätöksen pyytäminen Asiakkaalta päätöksen pyytäminen sekä hyödyllä perusteleva Asiakkaan vastaväitteiden huomioiminen ja käsittely	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
15%	Päättäminen Ehtojen kertaaminen sekä seuraavien vaiheiden esittely Jatkotoimenpiteistä sopiminen ja asiakkaan kiittäminen yhteistyöstä	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
10%	Vaikutelma Miten hyvin myyjä rakensi luottamusta tapaamisen aikana?	0 1 2 3 4 5 6 7	
10%	Ostajan arvio Miten hyvin myyjä rakensi luottamusta tapaamisen aikana? Miten todennäköisesti haluaisit jatkaa keskustelua tämän myyjän kanssa ?	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