

Best Seller Competition 2026

Alkuerä 16.4.2026

Tuomarit arvioivat heille toimitettavalla sähköisellä arviointilomakkeella kilpailijoiden suoriutumista myyntitapaamisessa.

Täytä jokaisesta kilpailijasta oma lomake.

1. Kilpailijan nimi

2. Tuomarin nimi

3. Virtuaalisen kilpailuhuoneen numero

4. Arvioi seuraavat osa-alueet (1 = heikko, 5 = erinomainen)

- Tapaamisen aloitus (esittäytyminen sekä agendan ja aikataulun asettaminen)
- Sanallinen viestintä (selkeys, johdonmukaisuus)
- Sanaton viestintä (eleet, visuaalisten apuvälineiden käyttö, kameran asettelu, tausta, pukeutuminen)
- Ostajan tarpeiden ja ongelmien selvittäminen (kyky esittää kysymyksiä, kuunnella, tunnistaa kipupisteet ja syventää ymmärrystä)
- Oman yrityksen ja palveluiden esittely (vahvuuksien sitominen ostajan tarpeisiin geneerisen yritysesittelyn sijaan)
- Ostajan tarpeisiin soveltuvan alustavan ratkaisun esittäminen (ratkaisun relevanssi, arvolupauksen alustava esiintuominen)
- Kysymysten käsittely (ostajan kysymysten ymmärtäminen ja tilanteeseen sopiva reagointi)
- Sopivan jatkotoimenpiteen sopiminen (molemminpuolinen sitoutuminen jatkotapaamiseen)

5. Palaute opiskelijalle (ei vaikuta pisteytykseen)