

Best Seller Competition 2026

Välierä

Tuomarit arvioivat heille toimitettavalla sähköisellä arviointilomakkeella kilpailijoiden suoriutumista myyntitapaamisessa asteikolla 1-5, jossa

- 1 Heikko: Suoritus ei vastaa odotuksia ja siinä on huomattavia puutteita.
- 2 Välttävä: Suorituksessa on puutteita ja se täyttää odotukset vain rajallisesti.
- 3 Tyydyttävä: Suoritus täyttää perusodotukset, mutta selkeää parantamisen tarvetta on.
- 4 Hyvä: Suoritus on vahva ja vastaa odotuksia hyvin, vaikka pieniä kehityskohteita vielä on.
- 5 Erinomainen: Suoritus on poikkeuksellisen vahva ja vastaa erinomaisesti odotuksia.

Arviointikriteerit

- Tapaamisen aloitus (aloituksen luontevuus; tapaamisen aikataulun ja agendan asettaminen; yhteyden rakentaminen aiempaan keskusteluun)
- Vuorovaikutus ja sanallinen viestintä (selkeä ja jäsenelty puhe; kyky käydä aitoa dialogia; asiakkaan kommenttien ja reaktioiden huomiointi)
- Sanaton viestintä (kehonkieli; katsekontakti; visuaalisten apuvälineiden käyttö; tilanteeseen sopiva pukeutuminen)
- Asiakkaan tavoitteiden ja tarpeiden ymmärtäminen (Greenstepin kasvutavoitteiden ja kontekstin ymmärrys; olennaisten käyttötapausten tunnistaminen)
- Myyjän palveluiden esittäminen (Vainun käyttökohteiden esiintuonti esityksen, puheen ja/tai demon keinoin Greenstepin tarpeisiin ja liiketoimintaympäristöön vastaten)
- Arvon konkretisointi (hyötyjen esittäminen asiakkaan näkökulmasta; ominaisuuksien sitominen liiketoiminta-arvoon)
- Kysymysten ja vastaväitteiden käsittely (asiakkaan kysymysten ymmärtäminen; uskottavat ja tilanteeseen sopivat vastaukset; ammattimainen reagointi kysymyksiin, joihin ei myyjällä ole antaa vastausta)
- Tapaamisen päätös (neuvottelun johdonmukainen vieminen kohti sopimusta; jäljellä olevien esteiden ratkaiseminen; merkittävän sopimuksellisen seuraavan askeleen varmistaminen).