

DeafSkills 2020

Международный чемпионат
DeafSkills 2020

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

ПО КОМПЕТЕНЦИИ

Продавец

Москва 2020



UNDEF



The United Nations
Democracy Fund

1. Описание компетенции

Умение представить товар, аналитические способности, навыки работы с возражениями — компетенции, необходимые продавцу. От эффективности его работы во многом зависят продажи компании, и, следовательно, успешность ее деятельности. Именно поэтому квалифицированный специалист в этой области всегда будет востребован на рынке труда.

1.1. Актуальность компетенции

В нашей стране образ продавца несет негативный оттенок. Сначала продавцами были тучные тетеньки в белых халатах с синими передниками, которые торговали лучшими кусками мяса из-под полы и могли вообще не заморачиваться такими словами, как «лояльность покупателя» и «клиентоориентированность». И полстраны таких мадам ненавидели, но каждый пытался с ними подружиться, чтобы потом достать к праздничному столу что-нибудь по благу.

Потом, в начале 1990-х, по офисам начали слоняться мальчики и девочки с дешевыми китайскими утюгами, дорогими пылесосами, несуществующими билетами на концерты, эксклюзивными бракованными книгами и неэффективными биодобавками, что тоже не прибавило профессии продавца репутации.

А затем, чтобы каким-то образом поднять престижность профессии, какой-то умный человек решил продавцов назвать «менеджерами», и понеслось. Теперь менеджеры все кому не лень. Даже те, кто вообще к продажам отношения не имеет. Но даже название «менеджер» не сделало более престижной эту профессию. Почему? Потому что, если люди не будут себя ассоциировать с тем делом, которым они занимаются, у них ничего не получится.

Поэтому продавец – это профессия, которой нужно учиться постоянно, это огромный набор компетенций, которыми должен обладать человек, это бесконечная работа над собой, это страдания, горечь поражения, но, с другой стороны, это победы, гордость за свое дело, отличная возможность получать хорошие деньги и приобретение такой закалки и такого боевого духа, который впоследствии будет всю жизнь вести к новым вершинам и горизонтам! Это профессия, которой можно и нужно гордиться!

Работа в продажах закаляет. То количество стрессов, которое испытывает продавец, не испытывает ни один другой представитель ни одной другой офисной профессии. Постоянные отказы, давление менеджеров, завистливые взгляды коллег в случае успеха, депрессии, вызванные неадекватным поведением некоторых клиентов, срывающиеся сделки, демпинг конкурентов... Каждому продавцу предстоит это пережить. И если он выдержит, ему уже ничего не будет страшно. Он превратится в закаленного, стального человека с такими же стальными нервами. И чем дольше человек работает в продажах, тем более сильным он будет в жизни.

Наименования потенциальных работодателей

- ООО «МАЯС», торговая марка Deafon: deafon.ru
- Группа компаний «Исток-Аудио»: www.istok-audio.com

1.2. Ссылка на образовательный и профессиональный стандарт

- Профстандарт менеджера по продажам
- ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция
- ФГОС ВПО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

1.3. Требования к квалификации

Требования к квалификации участника для выполнения задания.

Необходимые умения:

- Навыки работы с клиентами;
- Умение быстро находить контакт с людьми;
- Умение сохранять спокойствие в стрессовых ситуациях;
- Умение убеждать;
- Умение работать в команде;
- Умение разрекламировать и презентовать товар;
- Умение быстро оценить ситуацию и принять правильное решение;
- Навыки правильной выкладки продукции.

Необходимые знания:

- Знание основных принципов торговли;
- Общие знания психологии человека;
- Грамотность речи и письма;
- Владение языками: русский язык — свободно, русский жестовый язык – свободно.

2. Конкурсное задание

Конкурсное задание представляет собой серию из независимых модулей. Все задания выполняются последовательно: модуль 1 и 2 в рамках указанного времени. Если участник конкурса не успевает выполнить задание в отведенное время, то он сдает задание в том виде, в котором он его выполнил, без права на дополнительное время. Если участник выполнил задание раньше времени, то он отдыхает, до конца указанного времени.

2.1. Краткое описание задания

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо:

- По инструкции изучить возможности световой и вибрационной системы Senso;
- Подготовить рекламный видеоролик для соцсетей;
- Провести презентацию каждого устройства Senso;
- Ответить на вопросы экспертов.

2.2. Структура и описание конкурсного задания

Количество и название модулей для выполнения каждой категорией участников, время, отведенное на выполнение задания, описание конечного результата задания по каждому модулю:

Модуль № 1 Реклама Создание видео на жестовом языке для соцсетей	Первый день	0,5 час	Готовый ролик продолжительностью не более 120 сек
Модуль № 2 Продажа Проведение презентации Senso	Первый день	0,3 час	Раскрытие всех возможностей сигнализаторов Senso
Модуль № 3 Работа с возражениями Ответы на вопросы экспертов	Первый день	0,2 час	Оценка возможностей участника к совершению реальной сделки

2.3. Последовательность выполнения задания

Модуль 1. Реклама. Создание рекламного видео на жестовом языке для соцсетей. По инструкции изучить возможности световой и вибрационной системы Senso. По желанию можно составить план для видеопрезентации. Используя возможности камеры личного мобильного телефона, необходимо создать видеоролик, который можно использовать для публикации в соцсетях в качестве точки контакта и оповещения потенциальных клиентов о запуске продаж Senso.

Модуль 2. Продажа. Проведение презентации Senso. Представить экспертам возможности световой и вибрационной системы Senso и рассказать про каждый узел системы. По результатам презентации каждый эксперт оценивает доступность, ясность и креативность участника.

Модуль 3. Работа с возражениями. Ответы на вопросы экспертов. Эксперты зададут до 3 вопросов, которые чаще всего задают реальные клиенты. Работа с возражениями — один из самых сложных этапов продаж.

2.4. Критерии оценки выполнения задания

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (субъективные и объективные). Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 100.

№	Критерий	Оценка
Модуль № 1 Реклама		
1	Скорость реализации идеи для рекламы	10
2	Креативность видеоролика	10
3	Субъективная оценка эксперта	10
Модуль № 2 Продажа		
4	Доступность и ясность презентации	15
5	Креативность презентации	15
6	Субъективная оценка эксперта	10
Модуль № 3 Работа с возражениями		
7	Ответ на первый вопрос	5
8	Ответ на второй вопрос	5
9	Ответ на третий вопрос	5
10	Субъективная оценка эксперта	15
Итого		100

3. Перечень используемого оборудования, инструментов и расходных материалов

ПЕРЕЧЕНЬ ОБОРУДОВАНИЯ НА 1-ГО УЧАСТНИКА (конкурсная площадка)				
Оборудование, инструменты, ПО, мебель				
№	Наименование	Ссылка на сайт с тех характеристиками	Ед. изм.	Кол -во
1	Стол стандартный	На усмотрение организаторов	шт.	1
2	Стул	На усмотрение организаторов	шт.	6
3	Передачик Senso Door	https://www.istok-audio.com/catalog/product/senso_cistema_o_poveshcheniya_dlya_lyudey_s_narusheniem	шт.	1

		slukha/		
4	Передачик Senso Water	https://www.istok-audio.com/catalog/product/senso_cistema_o_poveshcheniya_dlya_lyudey_s_narusheniem_slukha/	шт.	1
5	Передачик Senso Baby	https://www.istok-audio.com/catalog/product/senso_cistema_o_poveshcheniya_dlya_lyudey_s_narusheniem_slukha/	шт.	1
6	Передачик Senso Smartphone	https://www.istok-audio.com/catalog/product/senso_cistema_o_poveshcheniya_dlya_lyudey_s_narusheniem_slukha/	шт.	1
7	Приемник Senso Smart	https://www.istok-audio.com/catalog/product/senso_cistema_o_poveshcheniya_dlya_lyudey_s_narusheniem_slukha/	шт.	1
8	Приемник Senso Compact	https://www.istok-audio.com/catalog/product/senso_cistema_o_poveshcheniya_dlya_lyudey_s_narusheniem_slukha/	шт.	1
9	Приемник Senso Light	https://www.istok-audio.com/catalog/product/senso_cistema_o_poveshcheniya_dlya_lyudey_s_narusheniem_slukha/	шт.	1
10	Зарядный кредл Senso Charge	https://www.istok-audio.com/catalog/product/senso_cistema_o_poveshcheniya_dlya_lyudey_s_narusheniem_slukha/	шт.	1
Дополнительные требования к застройке площадки				
11	Электрические розетки 220V для зарядки сигнализаторов	Удлинитель типа «Пилот» на 5 розеток	шт.	1