

Мероприятие 'Региональный этап Чемпионата по профессиональному мастерству "Профессионалы" и Чемпионата высоких технологий в Красноярском крае 2026 года

Наименование компетенции Психология и технология B2B продаж

Код	Субкритерий	Тип аспекта	Аспект	Судейский балл	Методика проверки аспекта	Требование или номинальный размер	Проф. задача	Макс. балл
A	Анализ маркетинговой среды							14,00
1	Оформление документа "Анализ маркетинговой среды"							
		И	Конкурсант ответил на письмо с заданием (подтвердил получение письма)		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,30
		И	В ответных письмах конкурсанта соблюдены правила делового общения (есть подпись и контакты отправителя в письме, обращение и язык письма в деловом стиле)		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,40
		И	Документ Стратегия продаж предоставлен в формате Word		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
		И	В документе использовани шрифт Times New Roman		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	Размер шрифта № 14		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	В документе использован межстрочный интервал "1"		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	Текст в документе выровнен по ширине		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	Документ содержит титульный лист		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
		И	Документ содержит оглавление		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	Содержание документа соответствует оглавлению		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
		И	При отправке письма запрошено подтверждение о доставке		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
2	Анализ рынка							

		И	Анализ рынка включает не менее 3 инструментов анализа		За каждый отсутствующий элемент вычесть 0,30 балла		4	0,50
		И	Выявлены главные тренды рынка		За каждый отсутствующий элемент вычесть 0,20 балла	Не менее 3 трендов	6	0,60
		С	Качество анализа рынка				4	1,00
				0	Анализ рынка отсутствует или имеет существенные недоработки			
				1	Анализ рынка соответствует отраслевым стандартам и содержит не менее 3-х трендов			
				2	Анализ рынка соответствует отраслевым стандартам и содержит не менее 3-х трендов. Проведен с использованием не менее 3 инструментов анализа.			
				3	Анализ рынка соответствует отраслевым стандартам и содержит не менее 3-х трендов. Проведен с использованием не менее 3 инструментов анализа. Может быть использован как эталон для практического применения.			
3	Анализ конкурентов							
		И	Стратегия продаж включает анализ конкурентов		За каждый отсутствующий элемент вычесть 0,2 балла	Указаны 3 конкурента	4	0,50
		И	Конкурсант указал, где именно нашел каждого конкурента, использовал не менее 2 каналов для поиска конкурентов (напр. выдача ПС, социальные сети, реклама, статьи в СМИ и т.д.)		За каждый отсутствующий элемент вычесть 0,3 балла	Указана ссылка/ Скриншот	6	0,40
		И	Присутствует анализ конкурентов с помощью специальных программных средств (например, анализ посещаемости, сайтов и пр.) с подтверждением в виде ссылок или скриншотов из этих программ/сервисов		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		6	0,50
		С	Конкуренты подобраны релевантно проекту				4	0,50
				0	Информация не предоставлена			
				1	Конкуренты отобраны по формальным признакам			

				2	Полностью релевантны, представлены прямые и косвенные конкуренты			
				3	Полностью релевантны; найдены в т.ч. зарубежные конкуренты или сильные конкурентные проекты на стадии разработки ("будущие конкуренты")			
4	Анализ целевой аудитории							
		И	Анализ маркетинговой среды включает анализ целевой аудитории				6	0,20
		И	Указаны сегменты целевой аудитории (ЦА)		За каждый отсутствующий элемент вычтется 0,2 балла	Определено не менее 3 сегментов ЦА	4	0,60
		И	Представлен количественный анализ спроса		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		4	0,50
		С	Сегменты ЦА соответствуют проекту и рынку				4	0,60
				0	Информация не предоставлена			
				1	Условно соответствуют			
				2	Полностью соответствуют			
				3	Найдены оригинальные и очень перспективные рыночные сегменты, "голубой океан"			
5	Составление продающего описания							
		И	Конкурсант предлагает различные продающие описания для разных сегментов ЦА (рассмотрены 3 и более сегмента ЦА)		За каждый отсутствующий элемент вычитается 0,30 балла		7	0,90
		И	В продающем описании указаны особенности, "фишки" продукта		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,40
		И	Объем продающего описания 500-1000 символов		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,20
		И	Продающее описание продукта содержит акцию или специальное предложение конкретному клиенту		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,30
		С	Коммерческая привлекательность продающего описания продукта (т.е. вызывает ли интерес к продукту и желание его приобрести)				3	1,50
				0	Продающее описание продукта не понятное и/или не вызывает интерес к продукту			

				1	Вызывает слабый интерес к продукту			
				2	Вызывает интерес к продукту и возможно желание его приобрести			
				3	Вызывает сильнейший интерес к продукту и/или желание сейчас же приобрести продукт			
		С	Креативность продающего описания продукта				7	1,00
				0	Отсутствует			
				1	Содержит 1-2 креативных элемента. Под креативным элементом понимаем оригинальные формулировки (текст) или оригинальные творческие элементы оформления			
				2	Содержит 3-5 креативных элементов			
				3	Содержит более 6 креативных элементов			
		С	Понимание сути и особенностей продукта				3	1,00
				0	Конкурсант не смог продемонстрировать понимание сути и особенностей продукта			
				1	Конкурсант понимает в общих чертах суть и особенности продукта			
				2	Конкурсант демонстрирует полное и целостное понимание сути и особенностей продукта, без деталей и специфики			
				3	Конкурсант демонстрирует полное и целостное понимание сути и особенностей продукта, разобрался в деталях и специфике			
6	Охрана труда							
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда до начала работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,20
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда во время работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда после окончания работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,3
Б	Разработка системы продаж							12,00
1	Сущность стратегии продаж							

		И	Данные о системе продаж компании представлены в онлайн/ офлайн форматах		За каждый отсутствующий элемент вычитать 0,4 балла	Представленные данные соответствуют действительности	1	0,70
		И	Конкурсант описал источники первичных обращений от клиентов		За каждый отсутствующий элемент вычитать 0,2 балла	Не менее 3 разных источников	6	0,60
		И	Стратегия продаж включает воронку продаж		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	содержит 4 и более этапа	4	0,50
		И	Стратегия продаж включает план действий для достижения прогнозируемых результатов		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	План действий содержит цель, мероприятия, ресурсы для реализации	4	0,70
		И	Стратегия продаж включает прогноз результатов		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Прогноз результатов сформулирован по SMART технологии	4	0,30
		И	Прогноз результатов включает анализ рисков и форс-мажоров при реализации плана действий		За каждый отсутствующий элемент вычитать 0,1 балла	Перечислено не менее 5 видов рисков	4	0,50
		С	Данные о системе продаж компании (онлайн, оффлайн)				4	1,00
				0	Информация не предоставлена или не соответствует действительности			
				1	Данные о системе продаж компании представлены полно и достоверно (по онлайн и оффлайн продажам)			
				2	Данные о системе продаж компании представлены полно и достоверно (по онлайн и оффлайн продажам), детально проработаны.			
				3	Данные о системе продаж компании представлены полно и достоверно (по онлайн и оффлайн продажам), детально проработаны. Выполнено на высоком профессиональном уровне.			
		С	Все этапы воронки продаж описаны и обоснованы				4	1,00
				0	Информация не предоставлена			
				1	Не все этапы воронки продаж описаны и обоснованы			
				2	Все этапы воронки продаж описаны и обоснованы			

				3	Все этапы воронки продаж подробно описаны и обоснованы со ссылками на статистику аналогичных проектов, указаны источники; названия этапов написаны в родительном падеже; этап является процессом, а не статусом			
		С	План предлагаемых действий эффективен и реалистичен				3	1,00
				0	План не реалистичен, отсутствуют обязательные элементы плана, цели и задачи сформулированы не по SMART			
				1	Часть предложенных действий эффективна и реалистична; цели и задачи в плане сформулированы по SMART			
				2	План действий эффективен и реалистичен, в плане приведено не менее трех различных ресурсов; цели и задачи в плане сформулированы по SMART			
				3	Представлена количественная оценка плана продаж на нескольких уровнях (напр. лиды, переговоры, оплаты); план действий эффективен и реалистичен, в плане приведено не менее двух различных ресурсов; цели и задачи в плане сформулированы по SMART			
		С	Целостное понимание результата, который может быть достигнут благодаря предложенной стратегии				3	1,00
				0	Конкурсант не демонстрирует понимание потенциальных результатов			
				1	Конкурсант демонстрирует слабое понимание потенциальных результатов			
				2	Конкурсант понимает в общих чертах потенциальные результаты и описывает их в стратегии			

				3	Конкурсант демонстрирует полное и целостное понимание потенциальных результатов			
		С	Качество анализа рисков и форс-мажоров				4	1,00
				0	Анализ рисков и форс-мажоров отсутствует			
				1	Анализ выполнен общими словами, риски подходят для любого бизнеса/компании/продукта			
				2	Анализ рисков и форс-мажоров выполнен с учетом специфики бизнеса, деятельности компании, продукта; предложены адекватные меры минимизации/избегания;			
				3	Анализ рисков и форс-мажоров выполнен с учетом специфики бизнеса, деятельности компании, продукта; предложены адекватные меры минимизации/избегания; даны пояснения и характеристики особенности каждого вида риска			
		С	Структурированность изложения стратегии				3	1,00
				0	Информация не разбита на блоки/разделы, Стратегия выполнена единым блоком			
				1	Слабая структурированность, не всегда выделены отдельные блоки/разделы			
				2	Стратегия выполнена логично и структурировано. Первый раздел содержит анализ рыночной ситуации, второй раздел план действий и прогноз результатов			
				3	Стратегия выполнена логично и структурировано. Первый раздел содержит анализ рыночной ситуации, второй раздел план действий и прогноз результатов, подтверждающие материалы вынесены в приложения			

2	Презентация стратегии продаж							
		И	Оформление презентации включает 3-5 слайдов, фирменный стиль компании, каждый слайд содержит заголовки.		За каждый отсутствующий элемент вычитать 0,1 балла		4	0,50
		И	Содержание презентации включает цели, план действий и результаты		За каждый отсутствующий элемент вычитать 0,2 балла		4	0,40
		С	Качество защиты презентации				4	1,00
				0	Презентация не структурирована, не убедительна, не имеет практической ценности			
				1	Презентация структурирована, убедительна, имеет практическую ценность			
				2	Презентация структурирована, убедительна, имеет практическую ценность. Результаты стратегии обоснованы и имеют доказательную базу.			
				3	Презентация структурирована, убедительна, имеет практическую ценность. Результаты стратегии обоснованы и имеют доказательную базу. Проведена на высоком профессиональном уровне.			
3	Охрана труда							
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда до начала работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,20
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда во время работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда после окончания работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
В	Телефонные продажи							16,00
1	Документ "Коммерческое предложение"							
		И	Документ "Коммерческое предложение" оформлен согласно правил делового этикета		За каждую отсутствующую характеристику КП вычитается 0,1 балла	Документ читаем, выделены ключевых моментов структуры, лаконичен и имеет минимализм оформления, наглядность, индивидуальный фирменный стиль	1	0,50
		И	Коммерческое предложение выслано на указанную почту		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20

		И	Конкурсант предпринял действия, чтобы убедиться, что отправленное коммерческое предложение адресат получил		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
		И	В коммерческом предложении учтены проблемы/боли/потребности конкретного покупателя либо показана польза продукта		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,40
		И	Коммерческое предложение содержит обоснование ценности продукта/сотрудничества		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,30
		И	Коммерческое предложение содержит доводы в пользу заключения сделки		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,30
		И	Коммерческое предложение содержит оффер		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,30
		И	В коммерческом предложении описаны условия, касающиеся конкретного покупателя и важны на данном этапе взаимодействия		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		4	0,50
		И	В коммерческом предложении отработаны сомнения потенциального клиента		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,50
		И	Коммерческое предложение содержит призыв к действию		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,30
		С	Коммерческое предложение понятно и убедительно, вызывает интерес				7	2,00
				0	Оформлено не понятно, не логично, не убедительно, не интересно или с существенными недостатками			
				1	В целом неплохо, соответствует отраслевому стандарту, имеются незначительные недочеты			
				2	Стандартное коммерческое предложение, хорошо оформлено, логично, нет недочетов			
				3	Сильное, убедительное, интересное коммерческое предложение, профессионально оформлено, логично, нет недочетов			
2	Документ "Скрипт продаж"							

		И	Скрипт продаж удобен, структурирован, читаем		За каждую отсутствующую характеристику скрипта продаж вычитается 0,1 балла	Имеет удобную и понятную структуру, имеет единое оформление, читаемость фраз	1	0,3
		И	Скрипт продаж включает необходимые блоки		За каждую отсутствующую характеристику скрипта продаж вычитается 0,20 балла	Скрипт продаж включает этап эффективного приветствия, обход секретаря, оффер для ЛПР, обработку возражений, ответы на вопросы	3	1
		И	Скрипт продаж содержит не менее 5 вариантов отработки возражений и не менее 5 потенциальных вопросов		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,4
		С	Качество содержания скрипта продаж				1	2,00
				0	К содержанию скрипта продаж имеются значительные замечания			
				1	К содержанию скрипта продаж имеются небольшие замечания			
				2	К содержанию скрипта продаж имеются незначительные замечания			
				3	Скрипт продаж проработан, соответствует продукту и задаче, не содержит шаблонных фраз, не содержит длинных непонятных фраз, содержит только деловые обороты речи			
3	Телефонный разговор с потенциальным клиентом							
		И	Правильно выбрано контактное лицо для проведения телефонных переговоров				2	0,50
		И	Общение по телефону с потенциальным клиентом построено в деловом стиле, дружелюбно, располагает к общению				2	0,50
		И	Грамотная и ясная устная речь в процессе контакта с потенциальным клиентом				2	1,00
		С	Качество проведения первого контакта с потенциальным контрагентом				2	2,00
				0	Ниже отраслевых стандартов, не соответствует проекту и задаче			
				1	Ниже отраслевых стандартов, не в полной мере соответствует проекту и задаче			

				2	На уровне отраслевых стандартов, соответствует проекту и задаче			
				3	Выше отраслевых стандартов, абсолютно соответствует проекту и задаче			
		С	Качество работы с возражениями и триггерными вопросами при контакте в потенциальным контакгентом				2	1,00
				0	Отсутствуют или представлены формально, не соответствуют проекту			
				1	Ниже отраслевых стандартов, но соответствуют проекту, но формальны или мало убедительны			
				2	На уровне отраслевых стандартов, соответствует проекту и задаче			
				3	Выше отраслевых стандартов, абсолютно соответствует проекту и задаче			
		С	Закрепление договоренностей и "продажа" следующего шага				2	1,00
				0	Отсутствуют или представлены формально, не соответствуют проекту			
				1	Соответствуют проекту, но мало убедительны			
				2	Проработаны, в целом соответствуют проекту и задаче			
				3	Полностью проработаны, абсолютно соответствуют проекту и задаче			
4	Охрана труда							
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда до начала работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,20
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда во время работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда после окончания работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
Г	Личные продажи							18,00
1	Составление и оформление продающей презентации							
		И	Презентация состоит из 10-12 слайдов		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		5	0,10
		И	Текст в презентации написан орфографически грамотно		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20

		И	Презентация содержит титульный лист		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	Презентация содержит заключительный слайд "Спасибо за внимание" + контакты		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	На титульном листе презентации есть Фамилия и Имя конкурсанта		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	На заключительном листе презентации есть контакты для связи		Не менее 3 способов связи (напр. тел, скайп, почта). За каждый отсутствующий элемент вычитать 0,1 балла		1	0,30
		И	Каждый слайд имеет заголовок		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	В презентации указан следующий шаг (шаги) для взаимодействия		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,20
		И	В презентации отображен логотип компании (продукта)		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,20
		И	В презентации выдержан фирменный стиль компании (продукта)		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,20
		И	В презентации использованы изображения (картинки, графика)		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,20
		И	В презентации использована инфографика, созданная конкурсантом с помощью специальных программ		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		5	0,30
		И	В презентации использована анимация		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,30
		И	В презентации использовано GIF-файлы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,30
		И	В презентации использованы схемы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,20
		И	В презентации использованы таблицы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,20
		И	В презентации указаны цены		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,20
		И	В презентации есть ценовые спец. предложения (акции, скидки и пр.)		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,20
		И	В презентации указаны сроки поставки		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,20
		И	В презентации есть спец. предложения, связанные со скоростью заказа		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,20
		И	В презентации есть блок "О компании"		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,20

		И	В презентации есть блок "О продукте"		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,20
		И	В презентации есть отзывы/рекомендации		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		7	0,20
		С	Структура и содержание презентации				7	0,50
				0	Непрофессионально/посредственно			
				1	В целом приемлемо			
				2	Вполне профессионально			
				3	Подходит для переговоров на высшем уровне			
		С	Презентация содержит триггеры/аргументы к покупке				4	1,00
				0	Отсутствуют или представлены формально, не соответствуют проекту			
				1	Не менее 2 триггеров, соответствующих проекту			
				2	От 3 до 5 триггеров, соответствующих проекту и психологическому профилю клиента			
				3	Более 6 триггеров, соответствующих проекту и психологическому профилю клиента. Все триггеры соответствуют высокому профессиональному уровню.			
		С	Дизайн презентации, комфортность восприятия, удобочитаемость				7	0,50
				0	Непрофессионально/посредственно			
				1	В целом приемлемо			
				2	Вполне профессионально			
				3	Подходит для переговоров на высшем уровне			
		С	Оригинальность и креативность оформления презентации				7	0,50
				0	Непрофессионально/посредственно			
				1	В целом приемлемо			
				2	Вполне профессионально			
				3	Подходит для переговоров на высшем уровне			
2	Устная презентация и переговоры с клиентом							

		И	Конкурсант во время презентации поддерживал зрительный контакт с "клиентом"		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,30
		И	Конкурсант уверенно и понятно ответил на вопросы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,50
		И	Конкурсант во время презентации обращался к аудитории (задал открытые/альтернативные или риторические вопросы)		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,30
		И	Конкурсант слышит клиента и строит диалог в соответствии с запросом клиента		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,40
		И	Конкурсант после презентации устно подтвердил с "клиентом" договоренности, которые были достигнуты		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,40
		И	Конкурсант попросил у "клиента" обратную связь после презентации, стимулировал его задавать вопросы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		2	0,30
		И	Конкурсант применил триггеры		За каждый отсутствующий элемент вычтеть 0,20	Не менее 5 триггеров	2	1,00
		С	Качество примененных триггеров				2	1,00
				0	Триггеры не уместны ситуации и/ или не соответствуют психологическому профилю клиента			
				1	Триггеры уместны ситуации и соответствуют психологическому профилю клиента			
				2	Триггеры уместны ситуации и соответствуют психологическому профилю клиента. Триггер вызвал ответную поведенческую реакцию.			
				3	Триггеры уместны ситуации и соответствуют психологическому профилю клиента. Триггер вызвал ответную поведенческую реакцию. Триггер использован на высоком профессиональном уровне.			
		С	Конкурсант проявил креативность при выступлении				7	1,00
				0	Не соответствует утверждению			
				1	Частично соответствует утверждению			

				2	В основном соответствует утверждению			
				3	Полностью соответствует утверждению			
		С	Ясно и грамотно излагает материал, свободно владеет содержанием презентации. Доступное и понятное для клиента изложение материала в презентации.				2	1,00
				0	Не соответствует утверждению			
				1	Отсутствуют речевые ошибки, слова-паразиты, речь структурирована и понятна.			
				2	Отсутствуют речевые ошибки, слова-паразиты, речь структурирована и понятна, стиль повествования соответствует психологическому портрету клиента.			
				3	Отсутствуют речевые ошибки, слова-паразиты, речь структурирована и понятна, стиль повествования соответствует психологическому портрету клиента. Презентация проведена на высоком профессиональном уровне.			
		С	Качество проведения переговоров с клиентом				2	2,00
				0	Непрофессионально/посредственно			
				1	В целом приемлемо			
				2	Вполне профессионально			
				3	Подходит для переговоров на высшем уровне			
		С	Внешний вид конкурсанта на переговорах				1	2,00
				0	Внешний вид конкурсанта не опрятный, не аккуратный, допущен не деловой стиль одежды			
				1	Конкурсант опрятен, аккуратен, стиль одежды отходит от делового			
				2	Конкурсант опрятен, аккуратен, стиль одежды деловой			

				3	Конкурсант опрятен, аккуратен, стиль одежды классический деловой			
3	Охрана труда							
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда до начала работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,20
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда во время работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда после окончания работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
Д	Работа с CRM-системой и программой создания документов							11,00
1	Формирование и содержание документов в программе							
		И	В программе создания документов сформировано не менее трех необходимых справочников		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		5	0,50
		И	Весь пакет документов своевременно выслан на указанную почту, все документы поименованы согласно содержания		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	На указанную почту выслан прайс-лист, договор поставки и спецификация к нему, счет, транспортная накладная, УПД. Согласно своего содержания каждый документ поименован.	1	0,50
		И	В программе создания документов сформирован прайс-лист производителя		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Прайс-лист содержит не менее 15 позиций ассортимента производителя; присутствуют все необходимые реквизиты	5	0,50
		И	В программе создания документов составлен договор поставки товаров и спецификация к нему		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Договор и спецификация содержат все условия, определенные в кейсе; присутствуют все необходимые реквизиты; спецификация содержит не менее 7 позиций из ассортимента поставщика	5	0,50
		И	В программе создания документов сформирована транспортная накладная		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Транспортная накладная соответствует договору; присутствуют все необходимые реквизиты; содержит не менее 5 позиций ассортимента	5	0,50
		И	В программе создания документов сформирован счёт покупателя на оплату поставляемой партии товаров		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Счет соответствует договору и накладной; присутствуют все необходимые реквизиты	5	0,50

		И	В программе создания документов сформирован универсальный передаточный документ		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	УПД соответствует договору и накладной; присутствуют все необходимые реквизиты; имеет статус 1 и статус 2	5	0,50
		С	Качество сформированных и представленных документов				3	2,00
				0	Непрофессионально/посредственно			
				1	В целом приемлемо			
				2	Вполне профессионально			
				3	Выполнено на высоком профессиональном уровне			
2	Организация работы с задачами и проектами в CRM-системе							
		И	В CRM-системе создана и сохранена сделка		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Сделка создана и сохранена, имеет корректное название, заполнены все поля по сделке	5	0,50
		И	В CRM-системе создана соответствующая сделке задача сотруднику отдела продаж		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Задача имеет сроки и детали сделки, определена важность задачи, прикреплен договор	5	0,50
		И	В CRM-системе создана карточка клиента		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Карточка клиента содержит всю необходимую информацию о нем и дополнительные сведения согласно поставленной сотруднику задачи	5	1,00
		И	В CRM-системе созданы три карточки товаров		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Создано 3 карточки товаров, по каждому заполнены все поля и прикреплено изображение	5	0,70
		С	Качество создания задачи сотруднику отдела продаж				5	2,00
				0	Задача не создана или создана на невысоком профессиональном уровне, имеется много замечаний			
				1	Задача создана на профессиональном уровне, включает этапы и сроки выполнения			
				2	Задача создана на профессиональном уровне, включает этапы и сроки выполнения,			

				3	Задача создана на высоком профессиональном уровне (правильно и корректно заполнены все поля по задаче; задача назначена корректно; указаны верные сроки и описание согласно условий сделки; приоритет задачи установлен корректно; к задаче прикреплен соответствующий договор)			
3	Охрана труда							
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда до начала работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,20
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда во время работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда после окончания работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
Е	Продуктовая аналитика							17,00
1	Анализ ассортимента							
		И	Корректно проведен ABC-анализ		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,50
		И	Корректно проведен XYZ анализ		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,50
		И	Корректно проведен совмещенный ABC, XYZ-анализ		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		3	0,50
		С	Качество проведенного ABC-анализа				3	1,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			
		С	Качество проведенного XYZ анализа				3	1,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			

				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			
		С	Качество проведенного ABC, XYZ-анализа				3	2,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			
2	Документ "Стратегия развития ассортимента компании"							
		И	Документ Стратегия продаж предоставлен в формате Word		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
		И	В документе использован шрифт Times New Roman		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	Размер шрифта № 14		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	В документе использован межстрочный интервал "1"		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	Текст в документе выровнен по ширине		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,10
		И	Документ содержит титульный лист		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
		И	Документ содержит оглавление, содержание документа соответствует оглавлению		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
3	Содержание Стратегия развития ассортимента компании"							
		И	Стратегия развития ассортимента включает цели и задачи		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Сформулированы по SMART технологии, соответствуют проекту и задаче	4	0,50

		И	Стратегия развития ассортимента включает ключевые продуктовые рекомендации		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Предложено не менее 6 рекомендаций	4	0,50
		И	Стратегия развития ассортимента включает прогноз результатов		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		4	0,60
		И	В прогнозе результатов проведен анализ рисков		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	Перечислено не менее 3 видов рисков	4	0,60
		И	Стратегия развития ассортимента включает раздел "Мониторинг результатов и корректировка"		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		4	0,50
		С	Качество предложенных ключевых продуктовых рекомендаций				4	2,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			
		С	Качество разработки прогноза результатов				4	2,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов	Методики и методы отсутствуют		
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам	Использованы только аналитические методы		
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их	Использованы экономико-математические, логистические методы		
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное	Использованы экономико-математические, логистические методы		
		С	Качество анализа рисков				4	2,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			

				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное (риски соответствуют проекту, определены по видам и обоснованы, предложены меры по их минимизации)			
		С	Качество разработки раздела "Мониторинг результатов и корректировка"				4	1,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное (риски соответствуют проекту, определены по видам и обоснованы, предложены меры по их минимизации)			
4	Охрана труда							
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда до начала работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,20
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда во время работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда после окончания работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
Ж	Аудит и оптимизация бизнес-процессов							12,00
1	Анализ бизнес-процессов							
		И	Проведен анализ бизнес-процессов		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	0,20
		С	Качество анализа бизнес-процессов компании		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл		1	2,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			

				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			
2	Картрирование бизнес-процессов							
		И	Разработана карта текущего состояния бизнес-процессов в отделе продаж				1	0,40
		И	В карте текущего состояния присутствуют выявленные проблемы				1	0,20
		И	Разработана карта идеального состояния бизнес-процессов в отделе продаж				1	0,40
		И	Разработана карта целевого состояния бизнес-процессов в отделе продаж				1	0,40
		И	В карте целевого состояния потока для выявленных проблем найдено решение				1	0,30
		И	Составлен план мероприятий по ликвидации выявленных проблем			В плане мероприятий присутствуют даты начала и окончания, необходимые ресурсы	1	0,30
		С	Качество содержания карты текущего состояния				1	1,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			
		С	Качество содержания карты идеального состояния				1	2,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			

		С	Качество содержания карты целевого состояния				1	2,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			
		С	Качество содержания плана мероприятий по ликвидации выявленных проблем				1	2,00
				0	Качество ниже отраслевых стандартов			
				1	Качество соответствует отраслевым стандартам			
				2	Качество соответствует отраслевым стандартам и в некоторых отношениях превосходит их			
				3	Качество полностью превосходит отраслевые стандарты и оценивается как отличное			
3	Охрана труда							
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда до начала работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,20
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда во время работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
		И	Конкурсант соблюдал правила охраны труда после окончания работы		При выполнении аспекта присуждается максимальный балл	согласно Инструкции по охране труда	1	0,30
						Итого:		100,00

Распределение баллов по профессиональным задачам соответствует градации баллов в таблице 2 Конкурсного задания