|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

КОМПЕТЕНЦИИ

«Торговое дело - юниоры»

Итогового (межрегионального) этапа Чемпионата

по профессиональному мастерству «Профессионалы»

2025 г.

Конкурсное задание разработано экспертным сообществом и утверждено Менеджером компетенции, в котором установлены нижеследующие правила и необходимые требования владения профессиональными навыками для участия в соревнованиях по профессиональному мастерству.

**Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:**

[1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ 3](#_Toc149662213)

[1.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ТРЕБОВАНИЯХ КОМПЕТЕНЦИИ 3](#_Toc149662214)

[1.2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ СПЕЦИАЛИСТА ПО КОМПЕТЕНЦИИ «ТОРГОВОЕ ДЕЛО- юниоры» 3](#_Toc149662215)

1.3. ТРЕБОВАНИЯ К СХЕМЕ ОЦЕНКИ………………………………………………………17

[1.4. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ 17](#_Toc149662216)

[1.5. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ 18](#_Toc149662217)

[1.5.1. Разработка/выбор конкурсного задания (ссылка на ЯндексДиск с матрицей, заполненной в Excel) 18](#_Toc149662218)

[1.5.2. Структура модулей конкурсного задания (инвариант/вариатив) 19](#_Toc149662219)

[2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА КОМПЕТЕНЦИИ 23](#_Toc149662220)

[2.1. Личный инструмент конкурсанта 23](#_Toc149662221)

[2.2. Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке 23](#_Toc149662222)

[3. Приложения 23](#_Toc149662223)

**ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СОКРАЩЕНИЯ**

1. ФГОС – Федеральный государственный образовательный стандарт
2. ПС – профессиональный стандарт
3. ТК – требования компетенции
4. КЗ - конкурсное задание
5. ИЛ – инфраструктурный лист
6. КО - критерии оценки
7. ОТ и ТБ – охрана труда и техника безопасности

1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ

1.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ТРЕБОВАНИЯХ КОМПЕТЕНЦИИ

Требования компетенции (ТК) «Торговое дело - юниоры» определяют знания, умения, навыки и трудовые функции, которые лежат в основе наиболее актуальных требований работодателей отрасли.

Целью соревнований по компетенции является демонстрация лучших практик и высокого уровня выполнения работы по соответствующей рабочей специальности или профессии.

Требования компетенции являются руководством для подготовки конкурентоспособных, высококвалифицированных специалистов / рабочих и участия их в конкурсах профессионального мастерства.

В соревнованиях по компетенции проверка знаний, умений, навыков и трудовых функций осуществляется посредством оценки выполнения практической работы.

Требования компетенции разделены на четкие разделы с номерами и заголовками, каждому разделу назначен процент относительной важности, сумма которых составляет 100.

## 1.2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ СПЕЦИАЛИСТА ПО КОМПЕТЕНЦИИ «ТОРГОВОЕ ДЕЛО - юниоры»

*Перечень видов профессиональной деятельности, умений и знаний, и профессиональных трудовых функций специалиста (из ФГОС/ПС/ЕТКС.) и базируется на требованиях современного рынка труда к данному специалисту*

*Таблица №1*

**Перечень профессиональных задач специалиста**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Раздел** | **Важность в %** |
| 1 | **Организация и управление торговой деятельностью** | **14** |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * терминологию торгового дела; * формы и функции торговли; * объекты и субъекты современной торговли; * характеристики оптовой и розничной торговли; * классификацию торговых организаций/подразделений; * идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов; * цели, задачи, принципы управления коммерческими организациями; * организацию работы коммерческих служб на оптовом и розничном торговом предприятиях/подразделении производственных предприятий; * составные части коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; * государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности; * инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; * организацию торговых связей на предприятиях торговли/подразделениях предприятий; * организацию продаж в оптовой и розничной торговле/ подразделениях предприятий; * структуру торгово-технологического процесса; * принципы размещений торговых организаций; * устройство и основы технологических планировок мест продажи товаров (магазины, выставочные залы предприятий и оптовых организаций); * технологические процессы в торговых организациях/подразделениях; * виды услуг в оптовой и розничной торговле и требования к ним; * составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; * номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; * материально-коммерческую базу коммерческой деятельности; * структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; назначение и классификацию товарных складов; * технологию складского товародвижения; * правила торговли; * систему экономических, финансовых, технических показателей, используемых для оценки результатов реализации принятых решений; * способы сбора и обработки данных о внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов, в области организационных и экономико-финансовых аспектов осуществления экспортно-импортных операций; * методики расчета, оценки и прогнозирования показателей, характеризующих внешнеэкономические связи и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов с учетом тенденций развития современной мировой экономики; * методы анализа данных, необходимых для решения поставленных экономических задач в сфере управления внешнеэкономической деятельностью и стратегий ведения международного бизнеса; * различные формы международной торговли и ведения бизнеса; * процедуры, меры и механизмы внешнеторгового и валютного регулирования, международную и российскую практику сертификации и контроля продукции и товаров при экспортно-импортных операциях.   Специалист должен уметь:   * определять виды и типы торговых организаций/подразделений; * устанавливать соответствие вида и типа торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания; * выбирать поставщиков и торговых посредников; * вести деловые переговоры; * осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их исполнение. * осуществлять анализ и планирование торговой деятельности; * осуществлять учет и контроль за осуществлением торговой деятельности на предприятии; * управлять товарными запасами и потоками; * обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; * оказывать торговые услуги с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям/подразделениям торговли; * анализировать и прогнозировать результаты торговой деятельности; * управлять торговой деятельностью организаций/подразделений; * обосновывать выбор эффективных торговых проектов и мероприятий; * организовывать процесс принятия торгово-технологических решений и их документирование; * оценивать риски принимаемых решений; * организовывать и осуществлять процесс выполнения принятых решений; * владеть навыками принятия решений для конкретных процессов торговой деятельности оптовых и розничных предприятий, выявления и оценки факторов риска реализации принимаемых решений, проектов и предложений; * применять различные методы выбора поставщиков товаров; * владеть аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, маркетинговой и логистической деятельности на оптовых и розничных предприятиях/подразделениях; * осуществлять документационное и информационное обеспечение торговой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли/подразделений; * работать с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для организации торговой деятельности; * применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой и логистической, деятельностью; * анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических явлениях и процессах; * правильно использовать международные коммерческие термины «ИНКОТЕРМС» для определения ценовых параметров контракта; * владеть навыками выявления тенденций в изменении социально-экономических показателей в условиях интернационализации деятельности компаний; * составлять предконтрактные документы, контракты, конкурентные листы путем сбора, обработки внешнеторговой информации о динамике цен, вариантах платежей и т.д. |  |
|  |
| **2** | **Документационное оформление торговой деятельности и деловые презентации** | **14** |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * основные понятия, цели, задачи и принципы документационного обеспечения торговой деятельности; * системы документационного обеспечения, их автоматизацию; * классификацию документов; * виды, назначение, структуру договоров с поставщиками и потребителями; * правила составления договоров, протоколов разногласий, спецификаций и других документов, обеспечивающих преддоговорную деятельность и деятельность по исполнению сторонами договорных обязательств; * правила ведения претензионной деятельности и составления документов, обеспечивающих претензионную деятельность (претензии, ответы на претензии); * требования к составлению и оформлению документов; * организацию документооборота; прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел; * основные положения нормативных документов, регулирующие взаимоотношения с потребителями в РФ; права и обязанности работников в сфере торговой деятельности; * правила составления и проведения деловой презентации; * различные инструменты для ведения деловых презентаций.   Специалист должен уметь:   * оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями, а том числе используя информационные технологии; * осуществлять автоматизированную обработку документов; * осуществлять хранение и поиск документов; * использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте; * использовать необходимые нормативные правовые акты; * составлять проекты договоров/контрактов купли-продажи, поставки, оформление договоров розничной купли – продажи; * составлять протокол разногласий при оформлении договора; * составлять спецификацию к договору/контракту; * составлять претензии и ответы на претензии; * осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством; * определять организационно-правовую форму организации; * подготавливать и проводить деловые презентации; * использовать различные инструменты для ведения деловых презентаций; * владеть грамотной устной речью и использовать профессиональную терминологию. |  |
| 3 | **Управление ассортиментом товаров** | **4** |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * понятие ассортимента и его классификация; * понятие и цели управления ассортиментом продукции, товаров, услуг; * показатели и характеристики товарного ассортимента; * ассортимент товаров однородных групп определенного класса, их потребительские свойства; * управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении; * планирование, формирование, анализ ассортимента и структуры продукции; категорийный менеджмент; * факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров; * прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Создание ассортиментного портфеля (ассортиментной матрицы); * методы управления ассортиментом товаров; * основы товарно-ассортиментной политики предприятия (ТАП) и ассортиментной стратегии; * моделирование товарного ассортимента. Оптимизация товарного ассортимента; * ключевые показатели успешности управления ассортиментом — маржинальный доход (МД) или рентабельность товара/товарной категории; * инструментарий для управления ассортиментом АВС/XYZ-анализ по прибыли, Матрица БКГ (матрица Бостонской Консалтинговой Группы), Матрица General Electric (GE), Концепция жизненного цикла товаров (ЖЦТ); * ассортиментный и конкурентный анализ; * товароучетные системы.   Специалист должен уметь:   * распознавать товары по ассортиментной принадлежности; * формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; * применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта; * рассчитывать показатели ассортимента; * контролировать выполнение договоров с контрагентами, в том числе поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству; * производить закупку и реализацию товаров; * учитывать факторы, влияющие на ассортимент и качество при организации товародвижения; * соблюдать условия и сроки хранения товаров; * рассчитывать товарные потери; * планировать меры по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь; * формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов. |  |
| 4 | **Организация маркетинговой, сбытовой и рекламной деятельности** | **39** |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации, их характеристику; * методы изучения рынка, анализа окружающей среды; * методы планирования и контроля маркетинговой деятельности; * методы изучения рынка, анализа окружающей среды; * конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; * методы и этапы проведения маркетинговых исследований, сбора, прогнозирования маркетинговой информации; * конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; * показатели эффективности мероприятий по стимулированию покупательского спроса; * способы определения целевой аудитории; * методы и приемы анализа целевой аудитории; * этапы маркетинговых исследований, их результат; * методы организации и техники коммерческих операций; * процесс управления маркетингом; * маркетинговый подход к инновационной деятельности и проблемам "жизненного цикла" товаров; * методику ценообразования, продвижения товаров на рынке, * стратегию коммуникаций и стимулирования сбыта; * особенности Интернет-продаж. * виды рекламы, особенности различных средств (каналов) распространения рекламы и требования, предъявляемые к ним; * основные подходы к эффективному планированию рекламных кампаний; * основы правового регулирования рекламной деятельности; * перспективные направления рекламной деятельности и современные рекламные стратегии; * понятие и значение мерчандайзинга в современном торговом бизнесе, связь задач мерчандайзинга и составляющих комплекса маркетинга; * механизм принятия покупателем решения о покупке; * планировку торгового зала и подбор торгового оборудования с учетом принципов мерчандайзинга; * представление товаров в местах продаж по правилам мерчандайзинга; * методы продажи товаров на основе принципов и технологий мерчандайзинга; * эмоционально – чувственные инструменты мерчандайзинга; * структуру и форматы POS-материалов; * размещение POS-материалов в местах продаж; * организацию системы мерчандайзинга в компании; * бизнес-модели в цифровой торговле; маркетплейсы; * Интернет -технологии продвижения товаров и услуг в цифровой торговле; * нормативно - правовое регулирование и безопасность цифровой торговли.   Специалист должен уметь:   * применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта; * выявлять, формировать и удовлетворять потребности клиентов/покупателей/потребителей; * обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; * организовать и провести маркетинговое исследование рынка любого товара; * проводить сегментирование рынка, выбор целевых сегментов, позиционировать товары на рынке; * выбирать каналы сбыта; * организовывать и проводить мероприятия по продвижению и стимулированию сбыта товаров, в том числе с сети Интернет; * оценивать конкурентоспособность фирмы и ее товаров на рынке; * анализировать маркетинговую среду и покупательское поведение индивидуальных потребителей и потребителей-организаций; * разрабатывать маркетинговую стратегию и тактику предприятия в целом; * обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; * анализировать целевую аудиторию; * оценивать количественные и качественные характеристики целевых аудиторий; * применять различную методологию для В2С и В2В продаж; * разрабатывать скрипт действий (инструкции, регламенты, чек-апы и т.п.); * рассчитывать показатели эффективности мероприятий для стимулирования покупательского спроса; * определять риски и разрабатывать мероприятия по их уменьшению или нейтрализации; * составлять рекомендации по размещению и выкладке товаров; * составлять план мероприятий по выполнению плана продаж; * проводить маркетинговые исследования рынка; * оценивать конкурентоспособность товаров; * составлять финансовые документы и отчеты; * анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; * ориентироваться в информационном маркетинге, работать на компьютере со специализированным ПО. * управлять рекламным процессом в современных условиях; * выбирать носители рекламы с учетом финансовых возможностей организации и целесообразности; * принимать решения о позиционировании торговой марки или товарной категории на рынке; * определять основные направления проведения рекламных мероприятий, разрабатывать рекламные кампании, оценивать эффективность рекламы. * применять современные рекламные стратегии; осуществлять выбор форм и методов рекламы в средствах массовой информации, организовывать рекламные кампании и оценивать их эффективность; * организовать систему мерчандайзинга в компании. * разрабатывать стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети Интернет; * применять Интернет -технологии продвижения товаров и услуг в цифровой торговле. |  |
| 5 | **Техническая оснащенность торговых предприятий, охрана труда и организация деятельности специалиста торгового дела** | **4** |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * основные понятия, термины и их определения в области торгового оборудования; * классификацию торгово- технологического оборудования; * правиларациональной и безопасной эксплуатации, общие принципы устройства и технико-экономические характеристики; * методики расчетов потребностей и выбора оборудования; * организацию сервисного обслуживания и ремонта; * методики расчета технического уровня эффективности внедрения, эксплуатации и окупаемости техники; * организационные и правовые нормы охраны труда; * причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; * нормативно-правовое обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия (санитарные нормы и правила); * законы и иные нормативные правовые акты, содержащие государственные нормативные требования охраны труда, распространяющиеся на деятельность организации; * обязанности работников в области охраны труда; * фактические или потенциальные последствия собственной деятельности (или бездействия) и их влияние на уровень безопасности труда; * возможные последствия несоблюдения технологических процессов и производственных инструкций подчиненными работниками (персоналом). * сущность, содержание и характер труда работников торговли; * формы разделения и кооперации труда работников предприятий оптовой и розничной торговли; * организацию и порядок обслуживания рабочих мест на предприятиях торговли; * требования к условиям труда и отдыха работников торговли; * основы нормирования труда.   Специалист должен уметь:   * работать с нормативной и технической документацией по оборудованию**,** * объективно оценивать эксплуатационные параметры и технико-экономические характеристики всех видов оборудования предприятий торговли; * правильно осуществлять подбор оборудования предприятий торговли для различных оптовых и розничных предприятий; * производить расчеты потребности в оборудовании предприятий торговли; * организовать рациональную эксплуатацию оборудования предприятий торговли, квалификационное обслуживание и мелкий ремонт; * применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику * соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде; * соблюдать требования техники безопасности и охраны труда; * определять показатели экономической эффективности от внедрения новой техники и своевременно осуществлять модернизацию парка оборудования; * проводить анализ рынка оборудования предприятий торговли, его формирование и конъюнктуру; * пользоваться действующей нормативной документацией в области организации труда; * анализировать состояние и оценивать эффективность организации труда на предприятии торговли; * рационально организовывать рабочие места отдельных категорий работников торговли. |  |
| 6 | **Использование информационно-коммуникационной сети Интернет и программных средств в торговом деле** | **9** |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * роль информационных технологий в деятельности специалиста торгового дела; * виды поисковых запросов пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; * программные средства и платформы для подбора ключевых слов и словосочетаний; * инструменты сбора и анализа поисковых запросов; * особенности функционирования поисковых систем; * методы обработки текстовой и графической информации; * виды поисковых запросов пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; * инструменты мониторинга и сбора поисковых запросов; * основы контекстно-медийной рекламы в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; * анализировать тематику площадок в социальных медиа; * оценивать характеристики аудитории, присутствующей на площадках; * рекламные возможности современных социальных медиа; * особенности функционирования современных контекстно-медийных рекламных систем; * особенности поведения пользователей информационно- * телекоммуникационной сети "Интернет" в зависимости от географического расположения и времени суток; * принципы работы и функционал CRM-системы; * современные программные средства для анализа рынка, целевой аудитории и конкурентов; * понятие информации, методы ее хранения, обработки и передачи; * назначение и возможности различных типов программного обеспечения персонального компьютера; * основные методы защиты информации.   Специалист должен уметь:   * работать на высоком пользовательском уровне на персональном компьютере с программными средствами, реализующими современные информационные технологии; * выбирать и использовать инструментальные средства современных технологий; * владеть основами работы с технической документацией по программному обеспечению функциональных подсистем автоматизированных информационных систем; * использовать текстовые процессоры, электронные таблицы, компьютерные информационно-поисковые системы; * пользоваться программами офисного назначения; * использовать программные средства и платформы для подбора и анализа ключевых слов и словосочетаний; * анализировать полученный список ключевых слов и словосочетаний с точки зрения соответствия техническому заданию; * анализировать ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" для размещения информации; * составлять тексты, включающие ссылки на продвигаемый контент, для размещения на веб-сайтах партнеров; * составлять рекламные объявления, привлекательные для целевой аудитории; * использовать системы размещения контекстно-медийной рекламы; * использовать специальные профессиональные сервисы для оценки стоимости перехода; * анализировать изменения стоимости клика по ссылке на рекламируемый веб-сайт во время проведения контекстно-медийной рекламной кампании; * функционирование современных социальных медиа; * аудитория различных социальных медиа; * обрабатывать графические и текстовые материалы с использованием программных средств и платформ; * создавать лендинги, группы/каналы в социальных сетях, карточки товаров на маркет-плейсе и т.п.); * размещать рекламные материалы на рекламных площадках социальных медиа; * анализировать рекламные кампании конкурентов в социальных медиа; * выбирать площадки размещения медийной рекламы, необходимые для реализации маркетинговой стратегии; * выбирать площадки для баннеров и время показа, обосновывать свой выбор; * разрабатывать стратегии продвижения продукта в сети Интернет; * эффективно и корректно работать с CRM-системой, вводить информацию и формировать отчеты; * составлять регламенты по работе с CRM-системой; * работать с современными программными средствами для анализа рынка, целевой аудитории и конкурентов. |  |
| 7 | **Управление продажами** | **16** |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * понятие и классификацию продаж; * особенности процесса розничных продаж (В2С); * особенности процесса оптовых продаж (В2В); * определение вторичных и первичных данных для анализа, методы их сбора; * формирование и ведение базы данных контрагентов (продавцов, поставщиков, покупателей); * определение способов ведения работы с контрагентами (переговоры, координация, контроль); * технологию созданий УТП (уникального торгового предложения) и КП (коммерческого предложения); * особенности составления презентаций компаний и продукта.   Специалист должен уметь:   * владеть методами сбора вторичных и первичных данных, необходимых для решения маркетинговых задач на рынках В2В и B2C; * решать задачи обоснования выбора оптимальных стратегий развития взаимоотношений с разными группами В2В и В2С клиентов; * выявлять признаки клиентоориентированного подхода в продажах, применять различные стили продаж; * сегментировать покупателей по их готовности к покупке, использовать различные модели поведения продавца в зависимости от типа покупателей; * формировать цели продаж, определять стратегию продаж; * разрабатывать программы лояльности, использовать различные схемы преданности клиентов; * разрабатывать сценарий процесса продажи, применять технологии вступления в контакт, ведения переговоров, вести презентацию, использовать методы убеждения, преодоления возражений и заключения сделок; * составлять досье клиента/контрагента; * вести работу с клиентами/контрагентами; * формировать УТП и коммерческое предложение для крупных контрактов; * использовать знания этики в профессиональной деятельности; * применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; * составлять и вести презентации компании и продукта; * создавать свой имидж и имидж компании; |  |
|  | **ВСЕГО** | **100** |

***Проверить/соотнести с ФГОС, ПС, Отраслевыми стандартами***

### 1.3. ТРЕБОВАНИЯ К СХЕМЕ ОЦЕНКИ

Сумма баллов, присуждаемых по каждому аспекту, должна попадать в диапазон баллов, определенных для каждого раздела компетенции, обозначенных в требованиях и указанных в таблице №2.

*Таблица №2*

**Матрица пересчета требований компетенции в критерии оценки**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерий/Модуль** | | | | | | | **Итого баллов за раздел**  **ТРЕБОВАНИЙ КОМПЕТЕНЦИИ** |
| **Разделы**  **ТРЕБОВАНИЙ КОМПЕТЕНЦИИ** |  | **А** | **Б** | **В** | **Г** | **Д** |  |
| **1** | 2.5 | 9.5 |  |  |  | 12 |
| **2** | 3.0 | 0.5 | 1 |  |  | 4.5 |
| **3** | 2.5 | 2 |  |  |  | 4.5 |
| **4** | 10 | 5 | 13 | 10 | 8 | 46 |
|  | **5** |  | 2 |  |  |  | 2 |
|  | **6** |  |  | 2 | 9 | 0.5 | 11.5 |
|  | **7** | 7 |  | 1 |  | 11.5 | 19.5 |
| **Итого баллов за**  **критерий/модуль** | | 25 | 19 | 17 | 19 | 20 | **100** |

1.4. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ

Оценка Конкурсного задания будет основываться на критериях, указанных в таблице №3:

*Таблица №3*

**Оценка конкурсного задания**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерий** | | **Методика проверки навыков в критерии** |
| **А** | **Организация продаж в сегменте В2В** | Оцениваются навыки выбора оптимального ресурса для ведения клиентской базы, определения порядка её ведения, определения контрагентов, составления презентаций компании и продукта с формированием УТП, осуществления первого контакта с потенциальным клиентом |
| **Б** | **Организация торгово-технологических процессов и продаж в розничном торговом предприятии** | Оцениваются навыки составления схемы торгово-технологического процесса и организации выполнения его этапа, определения возможных рисков и способов их снижения, управления ассортиментом, принятия обоснованных управленческих решений на основе качественного проведения АВС – анализа, разработки рекомендаций по управлению товарными запасами и мерчендайзингу торгового предприятия |
| **В** | **Стимулирование покупательского спроса** | Оцениваются навыки проведения анализа потенциальных покупателей, выявления их предпочтений, определения конкурентных преимуществ товара, разработки плана эффективных мероприятий по стимулированию покупательского спроса |
| **Г** | **Разработка стратегии продвижения продукта в информационно-коммуникационной сети Интернет** | Оцениваются навыки проведения анализа целевой аудитории, определения каналов продвижения в сети Интернет, разработки стратегии продвижения продукта в сети Интернет |
| **Д** | **Продвижение**  **местных брендов** | Оцениваются навыки представления и описания местных брендов, определения целей бренд-продвижения, разработки стратегии продвижения местных брендов и рекламных кампаний, оценки их эффективности и контроля |

1.5. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

Общая продолжительность Конкурсного задания[[1]](#footnote-1): 9 ч.

Количество конкурсных дней: 3 дня.

Вне зависимости от количества модулей, КЗ должно включать оценку по каждому из разделов требований компетенции.

Оценка знаний участника должна проводиться через практическое выполнение Конкурсного задания. В дополнение могут учитываться требования работодателей для проверки теоретических знаний / оценки квалификации.

1.5.1. Разработка/выбор конкурсного задания

Конкурсное задание состоит из 5 (пяти) модулей, включает обязательную к выполнению часть (инвариант) – 4 (четыре) модуля, и вариативную часть – 1 (один) модуль. Общее количество баллов конкурсного задания составляет 100.

1.5.2. Структура модулей конкурсного задания (инвариант/вариатив)

**Модуль А.** **Организация продаж в сегменте В2В (инвариант)**

*Время на выполнение модуля 3 ч. 30 мин.*

**Задание:**

В соответствии с вводными данными ситуационный задачи участникам необходимо:

- сформировать клиентскую базу:

* + определить ресурс для ведения клиентской базы и обосновать его выбор;
  + определить и структурировать информацию о контрагентах, необходимую для её сбора и анализа;
  + определить источник (-и) ведения клиентской базы, с указанием рабочих ссылок на страницы контрагентов;
  + определить сферы деятельности (указать в т.ч. основной и один дополнительный вид деятельности в соответствии с ОКВЭД) всех потенциальных контрагентов;
  + определить, как и в какие сроки ведется клиентская база (порядок ведения клиентской базы);
  + внести в базу информацию о заданном клиенте.

Подготовить и провести первый контакт с потенциальным клиентом в формате телефонного звонка по предварительно разработанному скрипту, в ходе которого выявить необходимую информацию.

Для личной продажи подготовить презентацию компании (указать историю компании, вид/сферу деятельности, перечислить ассортимент товаров/услуг, а также партнеров и преимущества работы с компанией).

- подготовить презентацию продукта для заданного клиента, отразив:

* + ключевые преимущества продукта;
  + УТП (уникальное торговое предложение), содержащее оффер/ спецпредложение.

Осуществить личную продажу подобранного ассортимента с учетом информации, полученной в ходе телефонного разговора.

Результаты работы в письменном виде сдаются экспертам после окончания времени, отведенного на выполнение всех заданий модуля.

На итоговую защиту выносится презентация компании и личная продажа подобранного ассортимента товаров. Необходимо уделить внимание оформлению слайдов (следует придерживаться делового стиля) и представлению информации на них. Участникам необходимо продемонстрировать коммуникативные навыки, ораторское мастерство.

**Модуль Б. Организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии (инвариант)**

*Время на выполнение модуля 1 ч 50 мин*

**Задание:**

В соответствии с вводными данными кейсового задания участникам необходимо:

- составить пояснительную записку, в которой указать формат предприятия, его тип, ассортиментный профиль, используемый метод продажи;

- составить схему торгово-технологического процесса (ТТП) с учётом характеристики торгового предприятия и его ассортиментного профиля;

- разработать скрипт действий (чек-лист, инструкцию) для исполнителей одного из этапов ТТП (по усмотрению участника соревнований) с учётом характеристики торгового предприятия и его ассортиментного профиля;

- для выбранного этапа ТТП определить специфические риски (не менее трех) и разработать мероприятия по их нивелированию (с учётом характеристики торгового предприятия и его ассортиментного профиля);

- на основе условий кейса провести АВС-анализ, результаты которого применить в последующих заданиях;

- предложить и обосновать управленческое решение по расширению группового/видового ассортимента и разработать рекомендации по оптимизации ассортимента имеющихся товаров, учитывая результаты АВС-анализа;

- на основании проведенного АВС-анализа создать эскиз планировки торгового зала с указанием расположения отделов, основных функциональных зон. При разработке эскиза необходимо применить мерчандайзинговый подход (использовать правило «золотого треугольника», учитывать расположение «холодных» и «горячих» зон и т.д.);

- дать конкретные рекомендации по размещению, выкладке товара на торговом оборудовании, применению POS-материалов предлагаемого к введению группового/видового ассортимента товаров.

Результаты работы представить в виде презентации экспертному жюри. При презентации выполненной работы по модулю участникам необходимо уделить внимание оформлению слайдов (следует придерживаться делового стиля) и представлению информации на них. Участникам необходимо продемонстрировать коммуникативные навыки, ораторское мастерство. Ответы на вопросы экспертов должны быть точными, корректными, не противоречащими информации, представленной в ходе презентации.

**Модуль В. Стимулирование покупательского спроса (инвариант)**

*Время на выполнение модуля 1 ч.*

**Задание:**

В соответствии с вводными данными кейсового задания участникам необходимо:

Стимулировать спрос на предлагаемый к внедрению групповой/видовой ассортимент товаров, либо на товары, находящиеся на товарных остатках. С этой целью необходимо:

- провести анализ потенциальных покупателей (с использованием одной из методик сегментирования) и выявить типичные покупательские предпочтения для анализируемой ЦА;

- разработать анкету для опроса потенциальных покупателей, содержащую не менее десяти вопросов (различных типов/форм), позволяющую выявить типичные покупательские предпочтения для анализируемой ЦА;

- определить конкурентные преимущества товара и составить УТП с подстройкой под выявленную ЦА;

- разработать план мероприятия, содержащий перечень конкретных мер/инструментов (не менее 3-х) по стимулированию покупательского спроса с учетом результатов проведенного анализа.

**Модуль Г. Разработка стратегии продвижения продукта в информационно-коммуникационной сети Интернет (инвариант)**

*Время на выполнение модуля 50 мин.*

**Задание:**

Участникам необходимо разработать стратегию продвижения предлагаемого к внедрению группового/видового ассортимента товаров, либо товаров, находящихся на товарных остатках в информационно-коммуникационной сети Интернет. С этой целью необходимо:

- дополнить портрет потенциальных покупателей, представленный в предыдущем модуле, определив и обосновав для них типичные приоритетные каналы для продвижения продукта в сети Интернет;

- провести анализ типичного поведения пользователей (определенной и описанной ЦА) при поиске необходимой информации в сети Интернет;

- на основании предварительно проведенного стратегического анализа (с применением как минимум одной методики (например, SWOT-анализа) разработать стратегию продвижения продукта в сети Интернет. При разработке стратегии указать цель (по методике SMART), задачи, конкретные мероприятия/инструменты (не менее 3-х), рассчитать предварительный бюджет и запланировать показатели эффективности (не мене 3-х).

Также необходимо предусмотреть отчетный период и дедлайн среза с выводом о продолжении реализации или реструктуризации данной стратегии.

- разработать /создать прототип инструмента продвижения, предусмотренного стратегией (лендинг, группа/канал в социальных сетях, карточка товара на маркет-плейсе с ТЗ для фотографа/видео графа и др.).

Результаты работы представить в виде презентации экспертному жюри. При презентации выполненной работы по модулю участникам необходимо уделить внимание оформлению слайдов (следует придерживаться делового стиля) и представлению информации на них. Участникам необходимо продемонстрировать коммуникативные навыки, ораторское мастерство. Ответы на вопросы экспертов должны быть точными, корректными, не противоречащими информации, представленной в ходе презентации.

**Модуль Д. Продвижение местных брендов (вариатив)**

*Время на выполнение модуля 1 ч. 50 минут*

Представить характеристику локального бренда одного из регионов РФ из предложенной отрасли (заготовительно-перерабатывающая, легкая и пищевая промышленность, туризм). Регион и отрасль определяются путем жеребьевки в день Д-2.

Вся информация, предоставляемая конкурсантами в ходе выполнения модуля, должна быть обоснована/подтверждена ссылками на источники.

В характеристике отобразить название марки, товарного знака, логотип, основное содержание бренда, стадию жизненного цикла бренда, его узнаваемость. Если локальный продукт не имеет перечисленных составляющих характеристики бренда, то сделать предложения по их формированию.

В связи c расширением взаимодействия Российской Федерации на внешнем рынке и возникновением перспективы экспансии на новые товарные рынки необходимо выявить перспективы выхода локального бренда предложенного региона на рынок стран БРИКС.

Цель - разработать стратегию продвижения локального бренда предложенного региона в контуре БРИКС, показать перспективы экспансии российских товаров с учетом специфики рынка стран, входящих в объединение.

Для продвижения локального бренда региона необходимо:

- провести предварительный анализ рынков стран БРИКС (население стран, объем, динамика и структура ВВП, структура экспорта и импорта и др.);

- осуществить обоснованный выбор наиболее привлекательной страны для вывода локального бренда на внешний рынок;

- проанализировать особенности рынка выбранной страны;

- спрогнозировать объемы продаж на рынке выбранной страны.

Выполнить аналитическую подготовку к продвижению с использованием программных сервисов.

Разработку маркетинговой стратегии продвижения локального бренда предложенного региона на рынок выбранной страны выполнить в следующей последовательности:

- сформулировать цель бренд-продвижения по методике SMART в зависимости от стадии жизненного цикла бренда на внутреннем рынке;

- разработать стратегию продвижения бренда по элементам: продуктовый, ценовой, коммуникационный, разработка каналов продаж;

- после выбора инструментов и каналов продвижения (офлайн и/или e-commerce) разбить стратегию на разные рекламные кампании для разных целевых аудиторий.

- разработать систему оценки эффективности и контроля бренд-продвижения.

При разработке стратегии продвижения предусмотреть возможность и условия получения мер государственной поддержки экспорта.

Подготовить на свой выбор макет рекламного продукта/создание креативов для продвижения бренда, предусмотренные стратегией.

Результаты работы представить в виде презентации экспертному жюри. При презентации выполненной работы по модулю участникам необходимо уделить внимание оформлению слайдов (следует придерживаться делового стиля) и представлению информации на них. Участникам необходимо продемонстрировать коммуникативные навыки, ораторское мастерство. Ответы на вопросы экспертов должны быть точными, корректными, не противоречащими информации, представленной в ходе презентации.

## 2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА КОМПЕТЕНЦИИ

2.1. Личный инструмент конкурсанта

Нулевой – ничего нельзя с собой привозить

**2.2. Данные для выполнения конкурсного задания**

Кейсы, необходимые для выполнения задания, размещаются техническим экспертом в электронном виде (документ Word) на рабочих столах участников в день Д-1.

**2.3. Особые условия выполнения модуля А**

После 1 часа 30 минут выполнения задания, время на выполнение будет остановлено. Участники по одному, в порядке очереди, определённой жеребьёвкой, ведут телефонный разговор с потенциальным клиентом. На звонок каждому участнику отводится 5 минут. В период проведения звонков остальные участники должны находиться в комнате участников.

Общение участника с экспертом-наставником и сопровождающим во время выполнения модуля А (проведения звонков другими участниками) строго запрещено**.**

2.4. Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке

Участникам чемпионата строго запрещается применение технологий искусственного интеллекта и нейросетей на конкурсных площадках.

Участникам чемпионатного движения запрещается на конкурсных площадках пользоваться и иметь при себе любые личные электронные устройства и устройства связи (телефоны, планшеты, ноутбуки и другое, а также наручные часы (механические, кварцевые, электронные).

Запрещенными на конкурсной площадке считаются материалы и оборудование, не обозначенные в Инфраструктурном листе.

Проверка по решению экспертного сообщества может осуществляться на рабочих местах конкурсантов.

В случае любого нерегламентированного использования информации (в локальной сети, в сети Интернет, на внешних источниках) или получения конкурсантами каким-либо способом нерегламентированной информации, которая может способствовать получению преимущества, результаты за соответствующий модуль (и) могут быть обнулены в установленном порядке.

Экспертам разрешается пользоваться фото- и видеооборудованием, находясь в помещении для экспертов, за исключением случаев, когда в комнате находятся документы, относящиеся к соревнованию.

Экспертам разрешается пользоваться личными компьютерами, планшетами, мобильными телефонами или смарт-часами, находясь помещении для экспертов, за исключением случаев, когда в этом помещении находятся документы, имеющие отношение к соревнованию.

Конкурсантам разрешается использовать личные устройства для фото- и видеосъемки на рабочей площадке только после завершения конкурса.

Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке

* мобильные устройства (в том числе телефоны);
* дополнительное программное обеспечение;
* фото/видео устройства;
* карты памяти и другие носители информации;
* внутренние устройства памяти в собственном оборудовании.

3. Приложения

Приложение №1 Инструкция по заполнению матрицы конкурсного задания

Приложение № 2 Матрица конкурсного задания

Приложение № 3 Инструкция по охране труда и технике безопасности по компетенции «Торговое дело».

Приложение №4, Кейсы для КЗ

1. *Указывается суммарное время на выполнение всех модулей КЗ одним конкурсантом.* [↑](#footnote-ref-1)