**Кейсовые задания**

**для выполнения работ по модулям Конкурсного задания компетенции «Психология и технология В2В продаж»**

**Описание**
Все кейсы, представленные в данном варианте заданий, подготовлены по материалам индустриальных партнеров. С целью получения более полной информации для выполнения работ, участникам предоставляются реальные данные деятельности реальных компаний.

**Кейс по Модулю А**

Компания «Технологии будущего» реализует продукт - устройство для электромагнитной обработки воды Water4Force. Сайт компании <https://onakipi.com/>. Всю необходимую для выполнения информацию Вы можете изучить на предложенном сайте.

**Кейс по модулю Б**

Строительная компания ООО «Авангард», работающая на территории 8 регионов Приволжского Федерального округа заинтересовалась продукцией ООО «Технологии будущего» - устройством для электромагнитной обработки воды Water4Force. Данная компания занимается строительством коттеджей «под ключ», в том числе оборудует в них системы отопления и водоснабжения.

Сотрудники компании:

Иванов Николай Михайлович – директор компании

Кудрин Олег Петрович – заместитель директора по коммерческой деятельности

Квашнин Никита Сергеевич – заместитель директора по строительству

Петрова Марина Александровна – руководитель отдела снабжения

Носов Александр Владимирович – начальник участка систем отопления и водоснабжения

Резинцева Ираида Андреевна – кладовщик.

**Кейс по модулю В**

Психологический портрет директора компании Иванова Николая Михайловича:

|  |  |
| --- | --- |
| **Качества** | **Характеристика** |
| Личностные качества  | Мужчина в возрасте 44 лет с высшим строительным образованием. Женат первым браком, имеет троих детей. По типу темперамента сангвиник. Энергичен и активен, постоянно стремится к новым приключениям и возможностям.  |
| Профессиональные качества  | Конкретные характеристики разрабатываются в рамках 30% изменений на региональном этапе чемпионата  |
| Деловые качества  | Конкретные характеристики разрабатываются в рамках 30% изменений на региональном этапе чемпионата |

**Кейс по модулю Г**

Компания «КЛЕН» специализируется на комплексном оснащении ресторанов, кафе, баров, столовых, пищевых производств и магазинов разного формата.

 В ассортименте компании более 30 000 наименований товаров под любые бизнес-процессы, а так же более 20 услуг для предприятий питания, торговли и индустрии гостеприимства.

Прямые регулярные поставки оборудования и инвентаря из Турции, Китая и России. 25 представительств в крупнейших городах России и широкая дилерская сеть.

В красноярской дилерской компании «Клен» есть отдел продаж, состоящий из 4 человек: руководитель отдела (*Вы, уважаемый участник*) и 3 менеджера по продажам: Иванова Татьяна, Цветкова Марина, Суренков Владислав.

Компания привлекает новых клиентов через следующие рекламные каналы:

1. контекстная реклама,
2. реклама на радио,
3. холодные звонки по открытым справочникам компаний.

 На данный момент сотрудниками компании привлечены клиенты:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Клиент | Стадия сделки | Рекламный канал |
| ресторан «Максимилианс», руководитель Королев Сергей Николаевич | Подготовка документов | Контекстная реклама |
| кафе «Графин», директор Никитина Татьяна Николаевна | В работе | Контекстная реклама |
| бар «Булгаков», директор Сушков Михаил Иванович | Счет на предоплату | Холодные звонки по открытым справочникам компаний |