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

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

«Цифровые возможности для бизнеса»

Регионального этапа чемпионата «Профессионалы» в 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:**

Оглавление

[1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ 2](#_Toc186125796)

[1.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ТРЕБОВАНИЯХ КОМПЕТЕНЦИИ 2](#_Toc186125797)

[1.2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ СПЕЦИАЛИСТА ПО КОМПЕТЕНЦИИ «ЦИФРОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА» 2](#_Toc186125798)

[1.3. ТРЕБОВАНИЯ К СХЕМЕ ОЦЕНКИ 5](#_Toc186125799)

[1.4. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ 5](#_Toc186125800)

[1.5. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ 6](#_Toc186125801)

[Введение 7](#_Toc186125802)

[Модуль А: Базовая автоматизация бизнес-процессов 7](#_Toc186125803)

[Модуль Б: Разработка алгоритмов для CRM 9](#_Toc186125804)

[Модуль В. Разработка мобильного приложения для CRM системы 10](#_Toc186125805)

[Модуль Г. Интеграция с почтовыми сервисами и онлайн-календарем 12](#_Toc186125806)

[Модуль Д. Представление системы автоматизации бизнес-процессов 13](#_Toc186125807)

[2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА КОМПЕТЕНЦИИ 13](#_Toc186125808)

[2.1. Материалы и оборудование, разрешенные на площадке 14](#_Toc186125809)

[2.2. Материалы и оборудование, запрещенные на площадке 14](#_Toc186125810)

[3. Приложения 14](#_Toc186125811)

# 1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ

## 1.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ТРЕБОВАНИЯХ КОМПЕТЕНЦИИ

Компетенция «Цифровые возможности для бизнеса» – это знания, умения и навыки, которые способствуют повышению эффективности деятельности организаций и востребованы в Российской Федерации и в других странах.

Цель соревнований – продемонстрировать качество и скорость выполнения запроса клиента на развитие системы автоматизации бизнес-процессов за счет выбора полезных прикладных инноваций и их интеграции. Проверка знаний, умений, навыков специалиста осуществляется посредством оценки практической работы.

Требования компетенции являются руководством для подготовки специалистов и их участия в конкурсе профессионального мастерства.

## 1.2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ СПЕЦИАЛИСТА ПО КОМПЕТЕНЦИИ «ЦИФРОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА»

*Таблица №1*

**Перечень профессиональных задач специалиста**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Раздел** | **Важность в %** |
| 1 | **Автоматизация бизнес-процессов организаций**  | 30 |
| Специалист должен знать и понимать:* основные бизнес-процессы организации;
* методы и приемы проектирования бизнес-приложений;
* методологию автоматизации бизнес-процессов организаций;
* важность рассмотрения разных сценариев работы и обработки исключений;
* важность соблюдения стандартов (например, соглашения по формату кода, руководства по стилю и проч.);
* принципы определения архитектуры программного обеспечения с учетом гибкости, масштабируемости, возможности реализации, многократности использования и безопасности системы, технических и бизнес-требований;
* принципы построения интерфейсов, в том числе мобильных решений;
* важность тестирования и отладки приложений.
 |
|  | Специалист должен уметь:* выполнить проектирование информационной системы бизнес-приложения;
* разработать и модифицировать систему автоматизации бизнес-процессов в соответствии с техническими требованиями;
* вести разработку мобильных, десктопных, приложений, способных функционировать в качестве веб-сервиса – для различных операционных систем;
* проводить интеграцию бизнес-приложений;
* обеспечивать развертывание, сопровождение и обслуживание бизнес-приложений;
* применять методы и инструменты отладки и тестирования для устранения ошибок.
 |
| 2 | **Интеграция инновационных решений для повышения эффективности организации** | 60 |
| Специалист должен знать и понимать:* современные прикладные решения (программы, программные модули, сервисы) в области искусственного интеллекта и анализа данных, мобильные и облачные технологии;
* методы и технологии интеграции;
* важность рассмотрения разных сценариев работы и обработки исключений;
* важность соблюдения стандартов (например, соглашения по формату кода, руководства по стилю, сопровождению).
 |
| Специалист должен уметь:* анализировать бизнес-процессы с целью выявления процессов и задач, которые могут быть оптимизированы за счет применения прикладных инноваций;
* выполнять анализ прикладных решений, использующих технологии искусственного интеллекта с целью выбора решения, способного повысить эффективность бизнес-приложения;
* выполнять интеграцию программ (программных модулей, сервисов) в области искусственного интеллекта с системой автоматизации бизнес-процессов;
* выполнять анализ систем взаимодействия с целью выбора решения, способного повысить эффективность бизнес-приложения;
* выполнять интеграцию систем взаимодействия с системой автоматизации бизнес-процессов;
* выполнять анализ программного обеспечения для анализа данных с целью выбора решения, способного повысить эффективность бизнес-приложения;
* выполнять интеграцию систем систем анализа данных с системой автоматизации бизнес-процессов;
* обеспечивать развертывание, сопровождение и обслуживание интегрированных систем;
* применять методы и инструменты отладки и тестирования для устранения ошибок интеграции.
 |
| 3 | **Организация работы**  | 5 |
| Специалист должен знать и понимать:* важность соблюдения регламентов при реализации профессиональных проектов;
* принципы и методы организации командной работы;
* основы проектного управления.
 |
| Специалист должен уметь:* планировать производственный график на каждый день в соответствии с доступным временем и принимать во внимание ограничения и сроки сдачи работы;
* поддерживать собственную осведомленности в области профессиональной деятельности;
* анализировать результаты собственной деятельности в сравнении с ожиданиями и потребностями клиента и организации;
* осуществлять подготовку разработанной системы к поставке в соответствии с требованиями клиента.
 |
| 4 | **Управление коммуникациями**  | 5 |
| Специалист должен знать и понимать * принципы письменной и устной деловой коммуникации;
* способы коммуникации, включая коммуникацию с лицами с ограниченными возможностями;
* важность умения слушать и вести конструктивный диалог;
* способы коммуникации;
* основы формальной логики и критического мышления;
* важность оценки надежности каналов и информационных ресурсов.
 |
| Специалист должен уметь:* общаться с заказчиками, экспертами, членами команды «на одном с ними языке»;
* задавать вопросы;
* представлять запрашиваемую информацию в соответствии с предъявляемыми требованиями.
 |

## 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*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Критерий / Модуль** | **Итого баллов за раздел ТК** |
| **Разделы** **ТК** |  | АБазовая автоматизация бизнес-процессов | БАлгоритмы | ВРазработка мобиль-ного приложе-ния | ГИнтеграция с почтовыми сервисами и онлайн-календарем | ДПредставление системы автоматизации бизнес-процессов |
| 1Автоматизация бизнес-процессов организаций | 30 |  |  |  |  | **30** |
| 2Интеграция инновационных решений |  | 20 | 20 | 20 |  | **60** |
| 3Организация работы  | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | **5** |
| 4Управление коммуникациями  |  |  |  |  | 5 | **5** |
| **Итого баллов за критерий/модуль** | **31** | **21** | **21** | **21** | **6** | **100** |

 **Матрица пересчета требований компетенции в критерии оценки**

## 1.4. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ

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

*Таблица №3*

**Оценка конкурсного задания**

|  |  |
| --- | --- |
| **Модуль** | **Методика проверки навыков**  |
| **А** | **Базовая автоматизация бизнес-процессов** | Осуществляется оценка реализованной функциональности на соответствие требованию заказчика Работоспособность проверяемся в пользовательском режиме |
| **Б** | **Алгоритмы** | Осуществляется оценка реализованной функциональности на соответствие требованию заказчика Работоспособность проверяемся в пользовательском режиме |
| **В** | **Разработка мобильного приложения** | Осуществляется оценка реализованной функциональности на соответствие требованию заказчика Работоспособность проверяемся в пользовательском режиме |
| **Г** | **Интеграция с почтовыми сервисами и онлайн-календарем** | Осуществляется оценка реализованной функциональности на соответствие требованию заказчика Работоспособность проверяемся в пользовательском режиме |
| **Д** | **Представление системы автоматизации бизнес-процессов** | Осуществляется оценка формы и содержания на соответствие запросу заказчика  |

## 1.5. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

Общая продолжительность выполнения Конкурсного задания составляет 17 часов для учащихся СПО в течение трех конкурсных дней.

Оценка знаний участника проводится через практическое выполнение конкурсного задания.

Для выполнения задания модулей А, Б, В, Г два конкурсанта могут объединяться в одну команду.

Конкурсное задание состоит из четырех обязательных модулей (инвариант) и одного вариативного:

А. Базовая автоматизация бизнес-процессов - инвариант

Б. Алгоритмы - инвариант

В. Разработка мобильного приложения - инвариант

Г. Интеграция с почтовыми сервисами и онлайн-календарем - инвариант

Д. Представление системы автоматизации бизнес-процессов - вариатив.

### Введение

Внедрение CRM-системы является важным этапом для любой компаний, стремящихся оптимизировать взаимодействие с клиентами и улучшить качество обслуживания. Эффективные решения в этой области помогают автоматизировать процессы, повысить лояльность клиентов и значительно улучшить показатели продаж.

Ваша задача – разработать универсальную CRM систему и интегрировать в нее некоторые новые технологии.

Обратите внимание – задания даются в формате «легенда + список требований», по списку требований сразу указываются баллы за выполнение каждого требования.

Легенда дает общее представление о фронте работ в модуле, список требований – конкретные функциональные требования к системе, удовлетворение которых и будет проверяться жюри.

Обратим внимание: список требований не упорядочен! Перед выполнением задания внимательно прочитайте весь список требований и подумайте об общей архитектуре решения, чтобы не делать двойную работу и не переделывать уже реализованное.

Не воспринимайте список требований как «пошаговую инструкцию к реализации»!

Список требований осознанно составлен так, что если вы не займетесь сначала проектированием, а будете просто пошагово выполнять требования – объем работы существенно возрастет, а решение по итогу будет далеко не лучшим.

### Модуль А: Базовая автоматизация бизнес-процессов

Время на выполнение модуля – 3 часа 30 минут.

Инвариант.

Вам необходимо разработать CRM систему, которая обеспечивает:

* Хранение данных о клиентах и проектах
* Работу со сделками
* Планирование продаж
* Учет работы сотрудников компании

|  |  |
| --- | --- |
| Функциональные требования | Значимость для заказчика |
| Необходимо создать модуль для хранения информации о клиентах, для клиента определяется ответственный менеджер | 0,5 |
| Возможность добавления заметок и комментариев к клиентам | 0,5 |
| Регистрация новых контактных лиц с указанием основных данных (ФИО, контактные данные, должность). Каждое контактное лицо должно быть привязано к определенному клиенту | 1 |
| Хранение истории взаимодействий с клиентом (звонки, встречи). Требуется хранить информацию о клиенте, контактном лице и содержание звонка/встречи | 1,5 |
| Реализовано хранение файлов для карточки клиента, взаимодействия и сделки | 1,5 |
| Добавлена возможность хранения сделок с клиентами. В сделке фиксируется клиент, менеджер, список товар и услуг, сумма сделки | 1 |
| В сделке есть возможность указать срок оплаты. По умолчанию срок оплаты должен устанавливаться стандартный, указанный в настройках системы, но пользователь может изменить его. | 0,25 |
| Добавлена возможность создания оплаты от клиента, оплата может быть внесена как на основании сделки так и независимо | 1 |
| Реализована форма списка сделок, в которой виден процент оплаты каждой сделки. | 1 |
| Сделка по которой прошел срок оплаты, но оплата не поступила, выделяются красным цветом | 0,5 |
| В системе предусмотрено хранение изображений логотипа компании и подписи директора. | 0,5 |
| Реализована печатная форма "счет на оплату". Счет печатается из сделки. В печатной форме должен отображаться логотип компании в верхней части и подпись директора в нижней части. В теле счета выводится информация о списке товаров, кол-ве, цене и сумме. | 1,5 |
| Для сделок, по которым просрочена оплата, автоматически создается задача на ответственного. В задаче фиксируется клиент, контактное лицо, номер сделки. | 1 |
| Возможность заводить и хранить проекты по каждому клиенту. У проекта должен храниться ответственный за проект, при выборе клиента должен подставляться ответственный менеджер по работе с клиентом | 1 |
| Возможность создавать и редактировать задачи, связанные с клиентами и проектами. Клиенты и проекты выбираются из списка. | 1 |
| Назначение задач сотрудникам с указанием сроков и приоритетов. Перечень приоритетов фиксированный и не изменяется пользователями | 0,5 |
| Реализованы статусы выполнения задач (в процессе, завершена, отложена и т.д.). | 0,25 |
| Реализовано рабочее место со списком задач. Список можно фильтровать по проектам, клиентам, ответственным за выполнение задачи. Список отсортирован по сроку выполнения задач | 0,5 |
| Визуализация задач с помощью Канбан-доски (столбцы: в процессе, завершена, отложена и т.д. в зависимости от статусов задач). В карточке задачи указан срок выполнения. | 2 |
| У Канбан-доски есть возможность перетаскивания задач между столбцами для изменения их статуса. | 1 |
| Реализовано ведение учета рабочего времени сотрудников по проектам, задачам и клиентам. Фиксируются трудозатраты в часах. | 1 |
| Возможность учета рабочего времени через «старт»/«стоп». Фиксируется время начала выполнения работы, время окончания и автоматически считается кол-во часов. | 1 |
| Возможность фиксирования плана продаж в деньгах на месяц. План фиксируется в разрезе менеджеров. | 1 |
| Разработана функциональность автоматического заполнения плана продаж на основе фактических данных об оплатах за прошлый месяц с учетом процента, заданного пользователем. | 1 |
| Возможность создать и изменить план есть только у пользователя с ролью "Руководитель отдела продаж" | 0,5 |
| Отчет по эффективности сотрудников: количество выполненных задач, время, затраченное на задачи, клиенты с которыми работал сотрудник. | 2 |
| Анализ данных по сделкам и клиентам: в разрезе клиентов видна сумма оплат и кол-во сделок за выбранный период. | 2 |
| Отчет план-фактный анализ продаж. В отчете выводится список сотрудников, в колонках сумма план, сумма факт и процент выполнения плана. Строки где план выполнен выделены зеленым цветом, где план не выполнен красным. | 2 |
| На рабочем столе, при старте системы, сразу видна канбан доска с задачами текущего пользователя. | 0,5 |
| На рабочем столе, при старте системы, отображается дашборд с показателями: сумма план на месяц, сумма фактически оплаченных сделок за месяц, процент выполнения плана. Кол-во сделок в работе и кол-во завершенных сделок. | 1 |

### Модуль Б: Разработка алгоритмов для CRM

Время на выполнение модуля – 3 часа 30 минут.

Инвариант.

Необходимо реализовать различные алгоритмы для CRM системы.

|  |  |
| --- | --- |
| Функциональные требования | Значимость для заказчика |
| Сегментация клиентов по сходству. Реализован инструмент, который будет группировать клиентов по объему продаж и сохранять результат расчетов в системе. Расчет проводится за период год, критерии расчета хранятся в системе (например до 100 - маленький, от 100 до 1000 - средний, от 1000 до 10000 крупный). Результат сохраняется в итоговом виде: Год, Клиент, Сегмент, Объем | **2** |
| Реализован механизм индивидуальных скидок для клиентов. В сделке добавлено поле процент индивидуальной скидки. Размер процента индивидуальной скидки устанавливается в настройках системы. Разработан алгоритм расчета индивидуальных скидок. По кнопке в сделке рассчитываются скидки для каждой позиции товара или услуги. Условие предоставление скидки: клиент заказывал этот товар в предыдущей сделке, и эта сделка оплачена на 100% | **2** |
| Реализован алгоритм, который отслеживает жизненный цикл клиента, основываясь на его активности и взаимодействиях с компанией. Алгоритм должен классифицировать клиентов по стадиям жизненного цикла (новый, активный, уходящий). Алгоритм использует данные из событий (Встречи, Звонки, Сделки). Новыми клиентами считаются те, у кого активности впервые появились в период до 2-х месяцев назад. Активными считаются те, у кого не менее 10 взаимодействий в месяц. Уходящими те, у кого взаимодействия были, но за последние 2 месяца не превышаю 5-ти взаимодействий | **2** |
| Рекомендации для клиентов. Из сделки открывается форма с подбором рекомендованных товаров. Товары отсортированы по кол-ву сделок, сверху часто заказываемые, снизу редко заказываемые. Количество рассчитывается из повторных заказов товара текущим клиентом за последний месяц | **2** |
| Алгоритм выявления аномалий в данных о продажах. Система позволяет показать данные по клиентам и продажам, с выявлением аномалий таких как неожиданные скачки или падения продаж. Период для анализа и процент, который считается аномалией задает пользователь | **2** |
| Дедупликация данных о клиентах. Алгоритм должен проверять клиентов на основе схожих данных (Название клиента, email, телефон). При нахождении совпадений, выводить информацию для пользователя и указывать в чем именно найдены совпадения. | **2** |
| Отчет анализ трендов. В параметрах указывается год для анализа. В колонках отчета выведены все 12 месяцев года. В строках отчета выведены товары. На пересечении товара и месяца выведена сумма продаж товара. Список товаров отсортирован по объему продаж за весь год. | **2** |
| Отчет "средний чек". Отчет показывает информацию по среднему чеку. Средний чек - это сумма продажи, разделенная на число продаж. Отчет должен формироваться в разрезе клиентов и отдельно в разрезе менеджеров. | **2** |
| Реализован алгоритм для поиска наиболее часто встречающихся комбинаций товаров. Система должна показывать пары товаров, которые чаще всего встречаются в одной сделке. В результате требуется показать топ 10 пар. | **2** |
| Алгоритм детектирования «рискованных» клиентов. Рискованным клиентом, считается тот клиент, у которого 2 и более не оплаченных сделок с пропущенным сроком оплаты. Выводить пользователю информацию о таких клиентах с сортировкой по сумме просроченных сделок. | **2** |

### Модуль В. Разработка мобильного приложения для CRM системы

Время на выполнение модуля – 3 часа 30 минут.

Инвариант.

Необходимо реализовать мобильное приложение менеджеров CRM системы.

* Клиентская база в смартфоне
* Просмотр и оформление сделок
* Учет рабочего времени

Всю информацию мобильное приложение берет из учетной системы, разработанной в модуле “А”.

|  |  |
| --- | --- |
| Функциональные требования | Значимость для заказчика |
| В центральной системе хранится список менеджеров, с паролями. Реализована авторизация менеджера при входе в мобильное приложение. Если пользователь ввел корректный пароль, запускается мобильное приложений, в противном случае выдается сообщение с ошибкой. | 1,5 |
| Разработана форма начальной страницы приложения. На форму выведены пункты меню для перехода в разделы: сделки, клиенты, задачи, отчеты. | 0,5 |
| Реализована загрузка списка сделок из учетной системы, загружаются сделки только текущего менеджера | 1 |
| Реализована загрузка списка клиентов из учетной системы | 0,5 |
| Реализована загрузка списка проектов из учетной системы | 0,5 |
| Реализована загрузка списка менеджеров из учетной системы | 0,5 |
| Реализована загрузка списка товаров и услуг из учетной системы | 0,5 |
| Реализована загрузка списка задач из учетной системы, загружаются только задачи текущего менеджера | 1 |
| Реализована отправка задач из мобильного приложения в основную систему | 0,5 |
| Реализована отправка отчетов о работе из мобильного приложения в основную систему | 1 |
| Реализован ввод и хранение информации о клиентах | 0,5 |
| На форме клиента должна отображаться информация со списком контактных лиц клиента с контактным телефоном | 0,5 |
| На форме клиента при свайпе по строке с контактным лицом можно выбрать один из двух вариантов взаимодействия: Звонок, Встреча. После нажатия на один из вариантов, создается и открывается карточка взаимодействия, в которой заполнены данные о клиенте и контактном лице | 1 |
| Из формы карточки клиента есть возможность посмотреть историю взаимодействий (список звонков, встреч и т.д.) отсортированную по дате | 1 |
| Из формы карточки клиента можно увидеть список сделок с этим клиентом | 0,5 |
| В мобильном приложении реализован ввод и хранение сделок. В сделке фиксируется клиент, менеджер, список товар и услуг, сумма сделки и срок оплаты | 1 |
| В мобильном приложении, в форме сделки, у пользователя есть возможность сделать и сохранить фотографии по текущей сделке | 1 |
| Реализована отправка фотографий сделки из мобильного приложения в основную систему | 2 |
| В мобильном приложении для каждой сделки хранится сумма оплаты по сделке | 0,5 |
| Реализована загрузка оплаты по сделкам из основной системы | 1 |
| В списке со сделками виден процент оплаты по каждой сделке | 1 |
| В мобильном приложении реализован ввод и хранение задач. В задаче фиксируется клиент, проект, описание задачи со сроком исполнения и исполнитель задачи из списка менеджеров. | 1 |
| В списке задач реализована возможность перенаправить задачу на другого исполнителя | 0,5 |
| Реализован ввод и хранение отчетов о проделанной работе. В отчете фиксируется список задач и время затраченное на выполнение задачи | 1 |

### Модуль Г. Интеграция с почтовыми сервисами и онлайн-календарем

Время на выполнение модуля – 3 часа 30 минут.

Инвариант.

Необходимо реализовать интеграцию с почтовыми сервисами и внешними календарями:

* Отправка и получение электронной почты
* Автоматизация рассылки
* Интеграция с общедоступным онлайн-календарем

|  |  |
| --- | --- |
| Функциональные требования | Значимость для заказчика |
| В систему добавлена форма настройки электронной почты и механизма хранения основного почтового ящика и настроек | **0,25** |
| Реализовано добавление и хранение электронного письма исходящего. Форма электронного письма: Отправитель, Получатели, Текст письма | **0,5** |
| Реализовано добавление и хранение электронного письма входящего. Форма электронного письма: Отправитель, Получатели, Текст письма | **0,5** |
| Реализован механизм уведомлений о новых задачах на электронную почту. При сохранении в системе новой задачи, ее исполнителю на имейл приходит письмо с описанием задачи и сроком выполнения | **2** |
| По истечению срока на выполнение задачи, система автоматически отправляет имейл с уведомлением об истечении срока по задаче. | **2** |
| Реализован механизм отправки электронного письма из формы письма | **1** |
| Поддержана возможность получения писем из формы списка входящих сообщений | **1** |
| Из сделки реализована отправка письма с вложением счета на оплату. | **2** |
| При отправке счета на оплату пользователь может выбрать из формы один или несколько адресов из списка контактных лиц клиента | **1** |
| Добавлена возможность хранения настроек синхронизации с внешним календарем | **0,25** |
| Добавлена функция загрузки задач в систему из внешнего календаря | **2** |
| Добавлена функция выгрузки задач из системы во внешний календарь | **2** |
| Система умеет автоматически выбирать загружаемое событие из календаря (Задача, Звонок, Встреча) | **1,5** |
| Реализовано обновление статуса задач. После выполнения задачи в календаре, система должна автоматически обновлять статус задачи как "завершена" в системе | **1,5** |
| Реализован обмен с календарем по расписанию, каждую минуту данные должны синхронизироваться в CRM и в Календаре | **1** |
| Разработан алгоритм для автоматического определения клиента при сохранении события в системе на основании текста события. | **1,5** |

### Модуль Д. Представление системы автоматизации бизнес-процессов

Время на выполнение модуля – 3 часа.

Вариатив.

**Задания:** *Необходимо подготовить презентацию и представить бизнес-приложение управляющему офису и коллегам, при коммуникации учесть интересы и задачи каждой аудитории, ответить на вопросы.*

# 2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА КОМПЕТЕНЦИИ*[[1]](#footnote-1)*

Непосредственно на чемпионате в ранее опубликованное задание могут быть внесены изменения в объеме 30%. Изменения могут и не вносится.

После проведения жеребьевки участникам предоставляется не более двух часов на проверку и подготовку своего рабочего места.

Конкурсанты имеют доступ в интернет. Команда управления компетенцией должна обеспечить контроль самостоятельности выполнения работы.

Необходимо обеспечить конкурсантов индивидуальными наушниками.

Результаты выполнения задания должны быть сохранены указанным главным экспертом образом. Результаты, не сохраненные указанным порядком, проверке не подлежат.

Проверка по решению экспертного сообщества может осуществляться:

* на рабочих местах экспертных групп;
* 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.

## 2.1. Материалы и оборудование, разрешенные на площадке

Участники могут слушать музыку. Наушники и файлы музыки должны быть предварительно сданы техническому эксперту. Принесенная музыка будет хранится на серверах для конкурсантов, к которым они будут иметь доступ.

Участники могут принести с собой свои клавиатуры, мышки и коврики для мышек. Все принесенные клавиатуры, мышки и коврики должны быть предварительно сданы на проверку техническому эксперту. Запрещено использование клавиатур и мышек с подключением по беспроводным каналам. Устройства ввода не должны быть программируемыми.

Экспертам разрешается делать фото их участников во время чемпионата. Экспертам разрешается пользоваться фото- и видеооборудованием, находясь в помещении для экспертов, за исключением случаев, когда документы, относящиеся к соревнованию, находятся в комнате. Фотосъемку предварительно необходимо согласовать с Главным экспертом.

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

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.

## 2.2. Материалы и оборудование, запрещенные на площадке

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

# 3. Приложения

Приложение №1 Инструкция по охране труда

1. *Указываются особенности компетенции, которые относятся ко всем возрастным категориям и чемпионатным линейкам без исключения.* [↑](#footnote-ref-1)