**ПРОЕКТ: УТВЕРЖДАЮ**

**Председатель Отраслевого оргкомитета Конкурса**

**Е.Г. Казакова**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

 **«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2024 г.**

**ПОЛОЖЕНИЕ**

**о проведении Отборочного этапа**

**городского профессионального конкурса «Московские мастера»**

**в отрасли издания и распространения печатных СМИ**

* 1. Положение о проведении Отборочного этапа городского профессионального конкурса «Московские мастера» в отрасли издания и распространения печатных СМИ (далее – Конкурс) определяет порядок и условия проведения Отборочного этапа Конкурса среди работников организаций, осуществляющих распространение печатных средств массовой информации в г. Москве.
	2. Конкурс проводится ежегодно в рамках мероприятий в сфере международного сотрудничества, печатных средств массовой информации и популяризации книгоиздания государственной программы города Москвы «Развитие цифровой среды и инноваций».
	3. Целью конкурса является повышение престижа труда в сфере распространения печатной продукции, пропаганда передового опыта распространения печатных изданий, формирование позитивного общественного мнения в отношении представителей организаций, осуществляющих распространение печатных СМИ.
	4. Конкурс проводится по 4 номинациям:

- «Лучший менеджер в сфере распространения периодической печатной продукции в городе Москве» 3 мест;

- «Лучший продавец периодической печатной продукции в городе Москве» по направлениям: «Лучший продавец-киоскер» и «Лучший продавец печатной продукции с пресс-стенда», 5 мест;

- «Лучший продавец наставник», 1 место;

-, 1 место;

- «Лучший водитель-экспедитор по доставке периодической печатной продукции», 1 место;

- «Мастер на все руки», 1 место.

* 1. Конкурс направлен на:
* содействие повышению квалификации;
* развитие предпринимательской деятельности;
* создание конкурентной среды на рынке печатных изданий;
* совершенствование системы распространения печатной продукции на основе прогрессивных технологий торговли;
* выявление, распространение и внедрение в производственный процесс рациональных приемов и методов, направленных на повышение производительности труда, экономию материальных и энергетических ресурсов;
* укрепление социального партнерства, обеспечивающего продвижение всего ассортимента печатной продукции от издателя к потребителю;
* повышение профессионального мастерства работников на основе изучения приемов и методов труда победителей – конкурсантов;
* совершенствование организации труда;
* повышение самооценки личности работников;
* повышение престижа профессии.

**2. Организация и проведение Конкурса**

2.1. Для организации и проведения Отборочного этапа конкурса, определения его победителей создается Отраслевой оргкомитет конкурса.

2.2. Состав Отраслевого оргкомитета формируется из представителей Департамента средств массовой информации и рекламы города Москвы и профильных общественных организаций, в том числе в сфере распространения периодической печати.

2.3. При включении в состав Отраслевого оргкомитета не допускается наличие конфликта интересов, в том числе личной заинтересованности членов Отраслевого оргкомитета в определении победителей на всех этапах конкурса. При наличии или возникновении конфликта интересов в процессе проведения конкурса член Отраслевого оргкомитета обязан предупредить об этом направляющую его отраслевую организацию.

2.4. Члены Отраслевого оргкомитета являются членами жюри Отборочного и последующего, Финального, этапов Конкурса. Утверждение состава Отраслевого оргкомитета проводится Департаментом средств массовой информации и рекламы города Москвы.

2.5. Отраслевой оргкомитет конкурса разрабатывает и утверждает порядок, условия и основания принятия решений, определяет конкурсные задания и критерии оценки участников Отборочного этапа Конкурса.

2.6. Отраслевой оргкомитет конкурса проводит Отборочный этап Конкурса не позднее **01 июля 2024 года**. Количество заседаний Отраслевого оргкомитета должно составлять не менее 1 (одного) заседания.

2.7. На заседание Отраслевого оргкомитета поступают заявки от организаций, осуществляющих распространение печатных средств массовой информации в г. Москве, сформированные по итогам Предварительного этапа Конкурса.

2.7.1. Предварительный этап Конкурса проводится Организациями города Москвы самостоятельно. В каждой Организации – участнике Конкурса создается Оргкомитет из представителей администрации и профсоюзного комитета (при наличии).

2.7.2. Оргкомитеты разрабатывают собственные Положения о проведении предварительного этапа Конкурса, на основании Положения о проведении городского конкурса профессионального мастерства «Московские мастера», а также разрабатывают и утверждают порядок, условия и основания принятия решений, определяют конкурсные задания и критерии оценки участников соревнований.

2.7.3. Предварительный этап Конкурса должен быть завершен не позднее **24.06.2024 г.**

2.7.4. В Конкурсе могут принять участие организации и предприятия, распространяющие печатную продукцию в городе Москве независимо от форм собственности, подавшие заявку с указанием сведений о победителе Предварительного этапа (далее – Номинант), в установленные п. 2.7.3. настоящего Положения сроки.

2.7.5. Организации и предприятия, подавшие заявку на Отборочный этап конкурса, обязаны представить развернутую характеристику Номинанта, а также обоснование выбора именно этой кандидатуры на Предварительном этапе конкурса.

2.8. Заявки на участие в Конкурсе принимаются в электронном виде в срок не позднее 17 июня 2024 года, по форме, являющейся Приложением 1 к настоящему Положению с приложением Анкеты-заявки по форме, являющейся приложением 2 к настоящему Положению.

2.9. Заявки на участие в Конкурсе принимаются в электронном виде - по адресу электронной почты **events@gipp.ru**

2.10. Участие в конкурсе является бесплатным.

2.11. Решение Отраслевого оргкомитета является правомочным, если на его заседании присутствует более половины членов или их представителей на основании доверенности.

**3. Критерии оценки Номинантов Конкурса**

 3.1. В номинации **«Лучший менеджер в сфере распространения периодической печатной продукции в городе Москве»** могут принять участие генеральные директора (по представлению профессиональных общественных организаций), их заместители, руководители служб и отделов, менеджеры.

3.1.1. Критерии оценки работы номинантов:

* организация управления коллективом (предприятие, отдел, бригада и т.д.), работа в команде;
* творческий подход к работе (оригинальность решений, эффективность, экономичность);
* поиск новых методов работы, умение выстраивать стратегическую линию действия работников, направленную на достижение конечного результата в продвижении печатных изданий до потребителя;
* расширение реализации ассортимента и тиражей печатной продукции; выстраивание ассортиментной политики, направленной на увеличение тиражей изданий, увеличение аудитории потребителей (на примере конкретных печатных изданий) – для генеральных директоров и руководителей коммерческих служб;
* организация программного обеспечения, маркетинговых исследований, рекламной деятельности;
* анализ систем мотиваций, учет и применение их в работе;
* обеспечение стабильности финансово-хозяйственной деятельности предприятия
* уровень рентабельности торговых объектов;
* предложения по преодолению кризисных явлений в системе распространения печатных СМИ (в рамках должностных компетенций);
* динамика роста экономических показателей компаний (в рамках должностных компетенций).

3.2. В номинации **«Лучший продавец периодической печатной продукции в городе Москве»** по направлениям: «Лучший продавец-киоскер» и «Лучший продавец печатной продукции с пресс-стенда» могут принять участие продавцы-киоскеры, продавцы печатной продукции с пресс-стендов.

3.2.1. Критерии оценки работы номинантов:

* систематическое увеличение реализации периодических изданий по тиражам;
* систематизация ассортимента печатной продукции, ориентированная на конкретных потребителей нестационарного торгового объекта, совершенствование выкладки товара;
* использование наглядных средств рекламы печатных изданий, новое в оформлении витрины;
* профессиональные качества: творческое отношение к работе, умение выявить резервы, проводить анализ реализации печатной продукции;
* психологическая подготовленность: знание основ психологии личности, понимание поведения покупателей, общение с ними, владение методами стимулирования покупателя к совершению покупки, а также облик продавца (одежда, прическа, манера держаться);
* работоспособность, терпеливость, выдержка и внимание;
* отсутствие жалоб покупателей, предписаний и штрафов контролирующих органов, а также со стороны администрации округа и территориальных управлений;
* своевременная и правильная бухгалтерская отчетность;
* динамика роста рентабельности торгового объекта;
* стимулирование продаж социально значимых изданий (в том числе, изданий, рекомендованных к распространению Департаментом средств массовой информации и рекламы города Москвы);
* соблюдение правил торговли – недопущение нарушений установленного режима работы, обеспечение чистоты торгового места и наружной территории.

3.3. В номинации **Лучший продавец-наставник печатной продукции»** могут принять участие Сотрудники компании, занимающиеся продажей печатной продукции на постоянной основе и выполняющие функции наставника для новых сотрудников.

3.3.1.Для оценки работы номинантов на звание **«Лучший продавец-наставник печатной продукции»** можно использовать следующие критерии:

* Профессиональные качества
* Знание продукции:
* Глубокое знание ассортимента печатной продукции, включая содержание, авторов, целевую аудиторию и ключевые характеристики изданий.
* Продажные навыки: Высокие навыки активных продаж и умение эффективно презентовать продукцию клиентам.
* Обслуживание клиентов: Вежливое и внимательное отношение к клиентам, умение решать конфликтные ситуации и обеспечивать высокий уровень обслуживания.
* Наставнические качества.
* Обучение новых сотрудников: Эффективность в обучении и адаптации новых сотрудников, передача знаний и навыков, организация тренингов и практических занятий.
* Поддержка команды: Способность мотивировать и поддерживать коллег, создавать благоприятную атмосферу в коллективе и способствовать командной работе.
* Профессиональные достижения
* Результаты продаж:
* Высокие показатели продаж, выполнение и перевыполнение планов, увеличение объема продаж печатной продукции.
* Клиентская база: Умение привлекать и удерживать клиентов, развитие и поддержание лояльной клиентской базы.
* Личностные качества
* Ответственность и дисциплина: Пунктуальность, соблюдение трудовой дисциплины, ответственность за выполнение своих обязанностей.
* Коммуникабельность: Отличные коммуникативные навыки, способность эффективно общаться с клиентами и коллегами. Эффективность работы
* Планирование и организация работы: Умение эффективно планировать рабочее время и распределять задачи, организовывать рабочий процесс и контролировать его выполнение.
* Адаптивность и инновации: Способность быстро адаптироваться к изменениям в условиях рынка и внедрять новые методы и подходы в продажах и обучении.

Дополнительные критерии

* Обратная связь от клиентов и коллег:
* Положительные отзывы и рекомендации от клиентов, коллег и руководства.
* Профессиональное развитие:
* Активное участие в профессиональном развитии, посещение тренингов, семинаров и курсов повышения квалификации.
* Итоговый критерий
* Общая оценка вклада в компанию:
* Оценка общего вклада в развитие компании, участие в корпоративных проектах, инициативы по улучшению работы отдела продаж.

3.4. В номинации **«Лучший водитель-экспедитор по доставке периодической печатной продукции»** могут принимать участие: штатные водители-экспедиторы: сотрудники компании, занимающиеся доставкой печатной продукции на постоянной основе, водители-экспедиторы по контракту, водители, работающие по контракту или временно привлеченные для выполнения доставки печатной продукции, водители-экспедиторы субподрядных организаций: сотрудники логистических компаний, которые предоставляют услуги доставки печатной продукции на основе договоров с издательством или распространителем..

3.4.1. Критерии оценки работы номинантов:

* Опыт работы:

Наличие опыта работы водителем-экспедитором не менее 3 лет.

Опыт работы именно в доставке печатной продукции будет преимуществом.

* Безопасность вождения:

Отсутствие дорожно-транспортных происшествий по вине водителя за последние 3 года.

Соблюдение правил дорожного движения и отсутствие штрафов.

* Технические навыки:

Знание устройства автомобиля и способность выполнять мелкий ремонт.

Умение пользоваться навигационными системами и программами для планирования маршрутов.

Профессиональные достижения

* Качество доставки:

Точность и своевременность доставки продукции.

Сохранность доставляемого груза, отсутствие повреждений.

* Клиентская ориентация:

Высокий уровень обслуживания клиентов, включая вежливость, ответственность и готовность помочь.

Положительные отзывы от клиентов.

* Личностные качества

Надежность и дисциплинированность:

Пунктуальность и соблюдение графика работы.

Высокая степень ответственности за выполнение своих обязанностей.

Коммуникабельность:

* Способность эффективно общаться с клиентами, коллегами и руководством.

Умение разрешать конфликтные ситуации.

* Эффективность работы
* Оптимизация маршрутов:

Способность эффективно планировать и оптимизировать маршруты для сокращения времени и затрат на доставку.

* Умение быстро адаптироваться к изменяющимся условиям и находить альтернативные маршруты.

3.5. В номинации **«Успешный старт. Лучший начинающий продавец»** могут принимать участие: Штатные продавцы: сотрудники компании, работающие на постоянной основе в отделе продаж печатной продукции и имеющие стаж работы в этой должности не более 2 лет.

Продавцы по контракту: Временные сотрудники или сотрудники, работающие по контракту, если они занимаются продажей печатной продукции не более 2 лет.

Сотрудники филиалов и партнерских организаций: Продавцы из филиалов компании или партнерских организаций, которые работают с печатной продукцией и имеют стаж работы в этой должности не более 2 лет. Условия участия: минимальный стаж работы: участники должны иметь стаж работы продавцом в данной компании или организации не менее 6 месяцев.

Отсутствие серьезных нарушений: Участники не должны иметь серьезных нарушений трудовой дисциплины и других регламентирующих документов в течение последнего года.

3.5.1. Критерии оценки номинантов:

* Быстрое освоение продукции: Умение быстро и глубоко изучить ассортимент печатной продукции, включая содержание, авторов и ключевые характеристики изданий.
* Продажные навыки: Демонстрация высоких навыков активных продаж, способность эффективно презентовать продукцию клиентам.
* Обслуживание клиентов: Вежливое и внимательное отношение к клиентам, умение решать их запросы и обеспечивать высокий уровень обслуживания.
* Профессиональные достижения. Результаты продаж: Высокие показатели продаж за короткий период работы, выполнение или перевыполнение установленных планов.
* Привлечение новых клиентов: Способность привлекать новых клиентов и расширять клиентскую базу.
* Личностные качества. Инициативность: Проявление инициативы в работе, предложение и внедрение новых идей и методов для улучшения продаж.
* Ответственность и дисциплина: Пунктуальность, соблюдение трудовой дисциплины и ответственность за выполнение своих обязанностей.
* Коммуникабельность: Отличные коммуникативные навыки, способность эффективно общаться с клиентами и коллегами.
* Эффективность работы. Адаптивность и обучаемость: Способность быстро адаптироваться к новым условиям работы и обучаться новым методам и технологиям продаж.
* Планирование и организация работы: Умение эффективно планировать рабочее время и организовывать рабочий процесс.
* Дополнительные критерии. Обратная связь от клиентов и коллег:
* Положительные отзывы и рекомендации от клиентов, коллег и руководства. Профессиональное развитие: Участие в тренингах, семинарах и курсах, направленных на повышение профессионального уровня. Итоговый критерий. Общая оценка вклада в компанию: Оценка общего вклада в развитие компании, участие в корпоративных проектах и инициативы по улучшению работы отдела продаж.

3.6. В номинации **«Мастер на все руки»** принимают участие штатные техники: сотрудники службы эксплуатации, работающие на постоянной основе и выполняющие задачи по ремонту и обслуживанию торговых объектов.

3.6.1. Критерии оценки номинантов:

* Технические навыки: Глубокие знания в области ремонта и обслуживания оборудования, электрических систем, сантехники, вентиляции и кондиционирования. Умение проводить диагностику и устранять неисправности различного оборудования.
* Качество работы: Высокое качество выполненных ремонтных работ, аккуратность и внимание к деталям. Использование качественных материалов и инструментов при проведении работ.
* Разносторонность: Способность выполнять широкий спектр задач по ремонту и обслуживанию различных систем и оборудования. Профессиональные достижения
* Своевременность выполнения работ: Выполнение ремонтных и профилактических работ в установленные сроки, минимизация времени простоя оборудования.
* Инициативность: Проявление инициативы в выявлении и устранении потенциальных проблем до их возникновения. Внедрение улучшений и оптимизаций в процессы обслуживания и ремонта. Личностные качества
* Ответственность и дисциплина: Высокий уровень ответственности за выполнение своих обязанностей, соблюдение трудовой дисциплины и правил безопасности.
* Коммуникабельность: Способность эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством и арендаторами торговых объектов. Эффективность работы
* Организация работы: Умение эффективно планировать и организовывать рабочий процесс, распределять задачи и управлять временем.

3.7. Отраслевым оргкомитетом может быть принято решение о выезде представителей оргкомитета на рабочие места к Номинантам для оценки их работы согласно критериям, установленным настоящим Положением.

При посещении рабочего места продавца члены Конкурсной комиссии проводят опрос покупателей о его работе, знакомятся с эффективными технологиями реализации печатной продукции.

3.8. По результатам заседания Отраслевого оргкомитета Конкурса в срок не позднее 1-го дня после проведения заседания готовится проект Протокола, в котором:

- формируется шорт-лист Номинантов, прошедших отбор для участия в Финальном этапе Конкурса в номинации «Продавец периодической печатной продукции в городе Москве»;

- объявляются лауреаты Конкурса в номинации «Менеджер в сфере распространения периодической печатной продукции в городе Москве» (1-3 места);

- предлагаются кандидатуры для присуждения 3 специальных призов за достижения в области распространения печатных СМИ.

3.9. Протокол утверждается и подписывается всеми членами Отраслевого оргкомитета Конкурса в срок не позднее 09 июля 2024 г.

3.10. Предоставляемы паспортные данные участников будут использованы исключительно для участия в конкурсе «Московские мастера» и не будут применяться в личных целях.

**Приложение 1**

**ЗАЯВКА**

**на участие в городском профессиональном конкурсе «Московские Мастера»**

**в отрасли издания и распространения печатных СМИ[[1]](#footnote-1)**

|  |
| --- |
| **Организация\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **Руководитель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **Юридический адрес\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **Почтовый адрес\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **Телефон\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **Факс\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **E-mail\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |

**Кандидаты, прошедшие предварительный этап городского профессионального Конкурса «Московские мастера», проведенный организацией-работодателем (Протокол № \_\_ от \_\_\_\_\_\_\_)**

**в соответствии**

**с НОМИНАЦИЯМИ КОНКУРСА:**

 **«Менеджер в сфере распространения периодической печатной продукции в городе Москве»,**

**«Продавец периодической печатной продукции в городе Москве»,**

**по двум НАПРАВЛЕНИЯМ ПРОФЕССИЙ**

|  |
| --- |
| **«Лучший продавец-киоскер»***(развернутая характеристика и сопутствующие материалы прилагаются)**Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
| **«Лучший продавец печатной продукции с пресс-стенда»** *(развернутая характеристика и сопутствующие материалы прилагаются)**Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
| **«Лучший Продавец наставник»** *(развернутая характеристика и сопутствующие материалы прилагаются)**Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
| **««Успешный старт. Лучший начинающий продавец»»** *(развернутая характеристика и сопутствующие материалы прилагаются)**Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
| **«Лучший менеджер в сфере распространения периодической печатной продукции в городе Москве»** *(развернутая характеристика и сопутствующие материалы прилагаются)**Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
| **«Лучший водитель-экспедитор по доставке периодической печатной продукции»** *(развернутая характеристика и сопутствующие материалы прилагаются)**Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
| **«Мастер на все руки»** *(развернутая характеристика и сопутствующие материалы прилагаются)**Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |

Подав настоящую Заявку, Организация соглашается на участие в городском профессиональном конкурсе «Московские Мастера», а также с условиями его проведения.

Заявки принимаются по электронной почте:

Справки по телефонам:

Характеристика на номинанта

Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Номинация**:

**«Лучший менеджер в сфере распространения периодической печатной продукции в городе Москве»**

**Опишите суть достижения (желательно в количественных показателях):**

* организация управления подведомственным коллективом (предприятие, отдел, бригада и т.д.), работа в команде;

|  |
| --- |
|  |

* творческий подход к работе (оригинальность решений, эффективность, экономичность);

|  |
| --- |
|  |

* поиск новых методов работы, умение выстраивать стратегическую линию действия работников, направленную на достижение конечного результата в продвижении печатных изданий до потребителя;

|  |
| --- |
|  |

* расширение реализации ассортимента и тиражей печатной продукции (на примере конкретных печатных изданий);

|  |
| --- |
|  |

* организация программного обеспечения, маркетинговых исследований, рекламной деятельности;

|  |
| --- |
|  |

* анализ мотивации покупательского поведения и учет его в работе.

|  |
| --- |
|  |

Характеристика на номинанта

Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Номинация:**

**«Лучший продавец периодической печатной продукции в городе Москве»**

**Направление профессии** (выделите, пожалуйста)**:**

- «Лучший продавец-киоскер»;

- «Лучший продавец печатной продукции с пресс-стенда».

**Отметьте сферу, за достижения в которой выдвигается номинант, и опишите суть достижения (желательно в количественных показателях):**

* систематическое увеличение реализации периодических изданий по тиражам;

|  |
| --- |
|  |

* расширение ассортимента печатной продукции, совершенствование выкладки товара;

|  |
| --- |
|  |

* использование наглядных средств рекламы печатных изданий, новое в оформлении витрины;

|  |
| --- |
|  |

* профессиональные качества: творческое отношение к работе, умение выявить резервы, проводить анализ реализации печатной продукции;

|  |
| --- |
|  |

* психологическая подготовленность: знание основ психологии личности, понимание поведения покупателей, общение с ними, владение методами стимулирования покупателя к совершению покупки, а также облик продавца (одежда, прическа, манера держаться);

|  |
| --- |
|  |

* работоспособность, терпеливость, выдержка и внимание;

|  |
| --- |
|  |

* отсутствие жалоб покупателей, предписаний и штрафов контролирующих органов, а также со стороны администрации округа и территориальных управлений;

|  |
| --- |
|  |

* своевременная и правильная бухгалтерская отчетность;

|  |
| --- |
|  |

* стимулирование продаж социально значимых изданий (в том числе, изданий, рекомендованных к распространению Департаментом средств массовой информации и рекламы города Москвы);

|  |
| --- |
|  |

* соблюдение правил торговли – недопущение нарушений установленного режима работы, обеспечение чистоты торгового помещения и наружной территории.

|  |
| --- |
|  |

Характеристика на номинанта

Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Номинация**:

**«Лучший Продавец наставник»**

* Профессиональные качества:

|  |
| --- |
|  |

* Знание продукции:

Глубокое знание ассортимента печатной продукции, включая содержание, авторов, целевую аудиторию и ключевые характеристики изданий.

|  |
| --- |
|  |

* Продажные навыки: Высокие навыки активных продаж и умение эффективно презентовать продукцию клиентам.

|  |
| --- |
|  |

* Обслуживание клиентов: Вежливое и внимательное отношение к клиентам, умение решать конфликтные ситуации и обеспечивать высокий уровень обслуживания.

|  |
| --- |
|  |

* Наставнические качества. Обучение новых сотрудников: Эффективность в обучении и адаптации новых сотрудников, передача знаний и навыков, организация тренингов и практических занятий.

|  |
| --- |
|  |

* Результаты продаж: Высокие показатели продаж, выполнение и перевыполнение планов, увеличение объема продаж печатной продукции.

|  |
| --- |
|  |

* Итоговый критерий Общая оценка вклада в компанию:

Оценка общего вклада в развитие компании, участие в корпоративных проектах, инициативы по улучшению работы отдела продаж.

|  |
| --- |
|  |

* Эффективность работы

Планирование и организация работы:

Умение эффективно планировать рабочее время и распределять задачи, организовывать рабочий процесс и контролировать его выполнение.

Обратная связь от клиентов и коллег:

Положительные отзывы и рекомендации от клиентов, коллег и руководства.

Профессиональное развитие:

|  |
| --- |
|  |

Характеристика на номинанта

Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Номинация**:

**«Успешный старт. Лучший начинающий продавец»**

* Возраст

|  |
| --- |
|  |

* Быстрое освоение продукции: Умение быстро и глубоко изучить ассортимент печатной продукции, включая содержание, авторов и ключевые характеристики изданий.

|  |
| --- |
|  |

* Продажные навыки: Демонстрация высоких навыков активных продаж, способность эффективно презентовать продукцию клиентам.

|  |
| --- |
|  |

* Обслуживание клиентов: Вежливое и внимательное отношение к клиентам, умение решать их запросы и обеспечивать высокий уровень обслуживания.

|  |
| --- |
|  |

* Профессиональные достижения. Результаты продаж: Высокие показатели продаж за короткий период работы, выполнение или перевыполнение установленных планов.

|  |
| --- |
|  |

* Привлечение новых клиентов: Способность привлекать новых клиентов и расширять клиентскую базу.

|  |
| --- |
|  |

* Личностные качества. Инициативность: Проявление инициативы в работе, предложение и внедрение новых идей и методов для улучшения продаж.

|  |
| --- |
|  |

* Ответственность и дисциплина: Пунктуальность, соблюдение трудовой дисциплины и ответственность за выполнение своих обязанностей.

|  |
| --- |
|  |

* Коммуникабельность: Отличные коммуникативные навыки, способность эффективно общаться с клиентами и коллегами.

|  |
| --- |
|  |

* Эффективность работы. Адаптивность и обучаемость: Способность быстро адаптироваться к новым условиям работы и обучаться новым методам и технологиям продаж.

|  |
| --- |
|  |

* Планирование и организация работы: Умение эффективно планировать рабочее время и организовывать рабочий процесс.

|  |
| --- |
|  |

* Дополнительные критерии. Обратная связь от клиентов и коллег: Положительные отзывы и рекомендации от клиентов, коллег и руководства. Профессиональное развитие: Участие в тренингах, семинарах и курсах, направленных на повышение профессионального уровня. Итоговый критерий. Общая оценка вклада в компанию: Оценка общего вклада в развитие компании, участие в корпоративных проектах и инициативы по улучшению работы отдела продаж.

|  |
| --- |
|  |

Характеристика на номинанта

Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Номинация**:

**«Лучший водитель-экспедитор по доставке периодической печатной продукции»**

* Опыт работы: Наличие опыта работы водителем-экспедитором не менее 3 лет. Опыт работы именно в доставке печатной продукции будет преимуществом.

|  |
| --- |
|  |

* Безопасность вождения: Отсутствие дорожно-транспортных происшествий по вине водителя за последние 3 года. Соблюдение правил дорожного движения и отсутствие штрафов.

|  |
| --- |
|  |

* Технические навыки: Знание устройства автомобиля и способность выполнять мелкий ремонт. Умение пользоваться навигационными системами и программами для планирования маршрутов.

|  |
| --- |
|  |

Профессиональные достижения

* Качество доставки: точность и своевременность доставки продукции. Сохранность доставляемого груза, отсутствие повреждений.

|  |
| --- |
|  |

* Клиентская ориентация: Высокий уровень обслуживания клиентов, включая вежливость, ответственность и готовность помочь.

|  |
| --- |
|  |

* Положительные отзывы от клиентов. Личностные качества. Надежность и дисциплинированность: Пунктуальность и соблюдение графика работы. Высокая степень ответственности за выполнение своих обязанностей.

|  |
| --- |
|  |

Коммуникабельность:Способность эффективно общаться с клиентами, коллегами и руководством. Умение разрешать конфликтные ситуации.

|  |
| --- |
|  |

Эффективность работы.Оптимизация маршрутов:Способность эффективно планировать и оптимизировать маршруты для сокращения времени и затрат на доставку.

|  |
| --- |
|  |

* Умение быстро адаптироваться к изменяющимся условиям и находить альтернативные маршруты.

|  |
| --- |
|  |

Характеристика на номинанта

Фамилия, Имя, Отчество\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Номинация**:

**«Мастер на все руки»**

**Опишите суть достижения (желательно в количественных показателях), а именно:**

* Стаж:

|  |
| --- |
|  |

* Технические навыки:

|  |
| --- |
|  |

* Качество работы:

|  |
| --- |
|  |

* Разносторонность:

|  |
| --- |
|  |

* Своевременность выполнения работ:

|  |
| --- |
|  |

* Инициативность:

|  |
| --- |
|  |

* Ответственность и дисциплина:

|  |
| --- |
|  |

* Коммуникабельность

|  |
| --- |
|  |

* Организация работы: Умение эффективно планировать и организовывать рабочий процесс, распределять задачи и управлять временем.

|  |
| --- |
|  |

**Приложение 2**

**Анкета-заявка**

**участника городского профессионального конкурса «Московские Мастера»**

**в отрасли издания и распространения печатных СМИ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Фамилия** |  |
| **Имя** |  |
| **Отчество** |  |
| **Дата рождения** |  |
| **Образование** |  |
| **Стаж работы по профессии** |  |
| **Идентификационный номер налогоплательщика** |  |
| **Домашний адрес** |  |
| **Контактный телефон** |  |
| **Паспортные данные (ОБЯЗАТЕЛЬНО К ЗАПОЛНЕНИЮ)** | Серия номер выдан |
| **Наименование и адрес предприятия (организации), где работает участник Конкурса** |  |
| **Телефон предприятия, где работает участник конкурса** |  |

Согласен (-а) с использованием моих персональных данных

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2024 г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись участника Конкурса)

Достоверность сведений, указанных в настоящей анкете, подтверждаю

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2024 г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись руководителя предприятия, печать предприятия)

1. Заполняется на компьютере или от руки печатными буквами (разборчиво) [↑](#footnote-ref-1)