



Warszawa, 8 listopada 2013

## Firmy implementują metodologię PNSA

**50 sędziów pracujących każdego dnia przez trzy tygodnie, unikatowa metodologia gwarantująca obiektywizm i niezależność oceny przez zespół ekspertów rynkowych i akademickich, pracujących nad wyłonieniem 55 finalistów do II etapu konkursu Polish National Sales Awards.**

### Finał V edycji PNSA

II etap konkursu Polish National Sales Awards to osobiste prezentacje uczestników. Po ich ocenie, 27 listopada br., podczas Gali PNSA, ogłoszona zostanie lista laureatów i wyróżnionych we wszystkich 18 kategoriach konkursowych. Aby jednak móc stanąć na podium i otrzymać tytuł „najlepszego w sprzedaży” lub otrzymać wyróżnienie, każdy uczestnik musi udokumentować i zaprezentować swoje osiągnięcia oraz zostać rzetelnie oceniony.

### Wartości PNSA

Przybliżając unikatowy sposób oceny handlowców, jakim posługuje się Komisja Sędziowska Konkursu PNSA, należy zacząć od zaprezentowania najważniejszego kryterium: obiektywności. Na niej i na niezależnej ocenie opiera się cała konstrukcja wyłaniania finalistów, wyróżnionych i laureatów. Metodologia stworzona przez PNSA gwarantuje jej najwyższy poziom. Kluczową rolę odgrywa przejrzysta procedura, opisana w regulaminie konkursu, zaakceptowanym przez ekspertów z PwC, a także oparcie oceny przesłanych zgłoszeń, zarówno o szczegółowy, ponad 20-stronicowy formularz rejestracyjny, jak również o bezpośrednie prezentacje. Informacje zawarte w formularzach, prezentacje oraz odpowiedzi na pytania sędziów, muszą szczegółowo obrazować osiągnięcia w kategoriach takich, jak: spełnianie kryteriów konkursu, najlepsze praktyki w sprzedaży, praca zespołowa i współpraca między pracownikami, angażowanie interesariuszy, kreatywność i innowacyjność, etyka postępowania, osiągnięte wyniki czy też forma, sposób, użyte narzędzia i czas prezentacji oraz umiejętność prezentacji i argumentowania.

### Metodologia PNSA w firmach

Pierwszym krokiem do udziału w Konkursie Polish National Sales Awards jest wytypowanie przez firmę najlepszego pracownika, managera czy zespołu. Aby zwiększyć swoje szanse na wygraną, niektóre spółki, jak np. Orange, zaimplementowały do systemu motywacyjnego organizacji mechanizm konkursowy PNSA.

*W Sprzedaży Orange Polska umożliwiamy uczestnictwo w Polish National Sales Awards przede wszystkim tym pracownikom i menedżerom, którzy są laureatami wewnętrznych konkursów. Pracownicy wiedzą, że osiągając wysokie wyniki sprzedażowe przy zachowaniu oczekiwanych standardów, mają szansę nie tylko na zdobycie wewnętrznego tytułu najlepszego sprzedawcy czy menedżera sprzedaży, ale również na nominację do tej prestiżowej nagrody – mówi Bożena Leśniewska, Dyrektor Sprzedaży Orange Polska. Nasze wewnętrzne konkursy są kwalifikacją do PNSA. Dzięki temu mamy pewność, że wytypowani kandydaci to osoby wyróżniające się w swoim otoczeniu, z nieprzeciętnymi wynikami sprzedażowymi, a także działające zgodnie z wartościami Orange. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że dzięki takiemu procesowi wyłaniania kandydatów do PNSA, zwiększamy motywację pracowników - umożliwiamy najlepszym spośród nich ubieganie się o prestiżowy tytuł przyznawany przez niezależną organizację. Z przyjemnością zauważam, że corocznie liczba laureatów PNSA z Orange Polska utrzymuje się na niezmiennie wysokim poziomie. Bez wątplenia dzieje się tak dzięki systemowi, który zbudowaliśmy w naszej organizacji – podsumowuje.*

Sponsor Wspierający



Partner Merytoryczny



Partner Strategiczny



Sponsor Wspierający Gali



Partner Gali



Patronaty medialne



Patronaty instytucjonalne



Partnerzy



Patronaty Branżowe



Fundatorzy Nagród



### Jak oceniają?

Skład Komisji Sędziowskich ustalany jest na podstawie doświadczenia biznesowego oraz akademickiego każdego z sędziów, których osiągnięcia i profesjonalizm są zawsze akceptowane przez Kapitułę Sędziowską oraz Radę Programową konkursu. Z tego grona następnie jest wybieranych 50 zaprzysiężonych i przeszkolonych sędziów pracujących przy danej edycji. Każde zgłoszenie ocenia grupa 5 sędziów, którzy zostali przypisani do danej kategorii z uwagi na swoje kompetencje i doświadczenie.

Wypełniony formularz rejestracyjny poddany zostaje podwójnej weryfikacji. W pierwszej kolejności sprawdzana jest jego zgodność z Regulaminem Konkursu. Zajmuje się tym Partner Merytoryczny Konkursu PNSA – firma PwC. Następnie, zaakceptowane formularze poddawane są ocenie Sędziów, którzy opiniują merytorykę odpowiedzi na wcześniej wymienione pytania. Odbyna się to według ściśle sprecyzowanych kryteriów. Proces ten przeprowadzany jest online, co więcej skład każdej Komisji w I etapie znany jest tylko organizatorom. Sędziowie nie mają ze sobą kontaktu oraz nie widzą swoich ocen. Na podstawie punktacji przeliczonej wg średniej, wyłonieni zostają finaliści, zapraszani na indywidualne prezentacje przed Komisją Sędziowską. W tym etapie finaliści mają 20 minut na opowiedzenie o swoich osiągnięciach, odnosząc się do kryteriów danej kategorii i dokumentując swoje osiągnięcia. Następnie kolejne 25 minut przeznaczonych jest na pytania od sędziów. Dotyczą one zarówno przesłanych formularzy, prezentacji, czy też specyfiki firmy lub branży, szczególnie w obszarze dokumentowania osiągnięć, etyki oraz benchmarków rynkowych. Odpowiedzi oraz sposób prezentacji i argumentowania finalistów stanowią uzupełnienie informacji, niezbędne do dokonania kompleksowej oceny.

Dzięki dwuetapowej weryfikacji ocena jest w pełni obiektywna, oparta o przejrzystą procedurę oraz jasne kryteria znane od początku uczestnikom konkursu. Dodatkowo pracę każdej komisji sędziowskiej podczas II etapu monitorują osobiście członkowie Kapituły Sędziowskiej pod kątem zgodności z regulaminem konkursu PNSA.

Po każdym etapie, podczas Posiedzenia Kapituły Sędziowskiej, jej członkowie: Ewa Visan, Michał Pilkiewicz oraz dr Krzysztof Cybulski, na podstawie oceny sędziów, zatwierdzają nazwiska finalistów i zwycięzców. Wyniki II etapu, czyli lista laureatów i wyróżnionych, ogłaszane są podczas uroczystej Gali PNSA.

*Cały proces oceny jest tak skonstruowany, aby opierać oceny sędziów o obiektywne informacje, przekazane przez uczestników w formularzach oraz w trakcie bezpośrednich prezentacji – mówi Michał Pilkiewicz, Członek Kapituły Sędziowskiej PNSA. Formuła II etapów, brak informacji o indywidualnych ocenach sędziów, obliczanie wyników na podstawie średniej ze wszystkich ocen oraz zaangażowanie profesjonalnych sędziów, stanowią dodatkowe sito wyłaniające najlepszych kandydatów dopuszczanych jako finaliści do II etapu. Dopiero średnie oceny ze wszystkich dziewięciu - ocenianych podczas prezentacji - kryteriów, dają końcowy ranking w danej kategorii. Nie oznacza to automatycznie wyboru laureata lub przyznania wyróżnienia. Aby je uzyskać, trzeba otrzymać określony poziom oceny ogólnej oraz rekomendację Komisji Sędziowskiej, a także szczegółowe uzasadnienie przyczyn wyboru, oparte o osiągnięte wyniki sprzedażowe i całością prezentacji. Standardy PNSA dla najlepszych sprzedawców powodują, że nie można wygrać tego konkursu, będąc bardzo dobrym w jednej lub kilku kategoriach. Trzeba być dobrym lub najlepszym we wszystkich dziewięciu obszarach – podsumowuje.*

**PNSA** - Polish National Sales Awards jest pierwszym i jedynym przedsięwzięciem w kraju, którego zadaniem jest integracja społeczności sprzedawców w Polsce oraz promocja i wdrażanie nowoczesnych standardów profesjonalnej sprzedaży w oparciu o zasady dobrych praktyk. Głównymi pomysłodawcami stworzenia platformy PNSA w Polsce są Elżbieta Pełka, FRSA, przedsiębiorca, ekspert w procesach zarządzania marką 360 stopni oraz dr Chahid Fourali, wieloletni szef Marketing & Sales Standards Setting Body. Pięć edycji Konkursu PNSA pozwoliło na nagrodzenie blisko 145 finalistów.

Sponsor Wspierający



Partner Merytoryczny



Partner Strategiczny



Sponsor Wspierający Gali



Partner Gali



Patronaty medialne



Patronaty instytucjonalne



Patronaty Branżowe



Fundatorzy Nagród



Partnerzy

