

Regulamin IX Edycji Konkursu PNSA 2017

I. PNSA 2017

1. Organizatorem konkursu podsumowującego osiągnięcia za 2017 r. jest Polish National Sales Awards spółka z o.o., ul. Bielska 29/2, 02-394 Warszawa (dalej: Organizator). Konkurs przeprowadzony będzie we współpracy z A.T.Kearney Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, kod pocztowy 00-103 Warszawa adres: ul. Królewska 18 (dalej: Doradca Merytoryczny). Zgłoszenia do konkursu przyjmowane są (decyduje data wpływu zgłoszenia do Organizatora) w okresie od 07 marca do 30 września 2017 r. Ogłoszenie wyników konkursu nastąpi w trakcie uroczystej gali w listopadzie 2017 r. Szczegółowy harmonogram konkursu zawiera rozdział VI niniejszego regulaminu.
2. Celem konkursu Polish National Sales Awards (dalej zwanym PNSA lub konkursem) jest nagrodzenie najlepszych sprzedawców i firm jakie reprezentują oraz promowanie najwyższych standardów w sprzedaży, popartych wymiernym sukcesem rynkowym, etyką oraz innowacyjnością w zakresie prowadzonych działań w Polsce.
3. PNSA jest jedynym tego typu przedsięwzięciem w Polsce, wzorowanym na angielskim prestiżowym konkursie National Sales Awards, gdzie podczas uroczystej gali laureatom oraz osobom wyróżnionym przyznawane są doroczne nagrody w wybranych kategoriach.
4. Unikalność konkursu PNSA opiera się na 5 głównych założeniach:
 - a. mierzalności osiągniętych wyników opartych na weryfikowalnych i wiarygodnych danych;
 - b. wielosektorowym zasięgu, gdzie uczestniczyć może każdy sprzedawca lub firma z dowolnej branży spełniający wymagania konkursu;
 - c. kategoriach które umożliwiają szeroki dostęp różnych działów sprzedażowych i osób z różnym doświadczeniem do udziału w konkursie;
 - d. obiektywnej i niezależnej ocenie nadesłanych zgłoszeń przez kompetentnych i niezawisłych sędziów według ustalonego i znanego wcześniej dwu etapowego procesu oraz zdefiniowanych kryteriów ocen;
 - e. Nadzorze Doradcy Merytorycznego oraz Kancelarii Prawnej będącej Patronem PNSA nad całym procesem konkursu.

II. Kategorie konkursu PNSA 2017

1. Zgłoszenia do konkursu są przyjmowane w następujących 21 kategoriach:

Kategorie ogólne:

- a) **Kategoria I - Przedstawiciel Handlowy.** O nominację w tej kategorii może starać się każdy sprzedawca z dowolnej branży będący odpowiedzialny za dany obszar lub grupę klientów, który osiągnął wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych sprzedawców w tej samej firmie.
- b) **Kategoria II - Sprzedawca w punkcie sprzedaży.** O nominację w tej kategorii może zgłaszać się każdy sprzedawca z dowolnej branży sprzedający produkty oferowane w punktach sprzedaży drobnodetalicznej (kioskach / wyspach i na targowiskach), detalicznej (skleпах, hipermarketach) oraz hurtowej (z hurtowni lub od dystrybutorów), obsługujący konsumentów w handlu bezpośrednim metodą tradycyjną lub pośrednio metodą samoobsługową.
- c) **Kategoria III - Key Account Manager.** O nominację w tej kategorii może starać się pracownik działu sprzedaży z dowolnej branży piastujący stanowisko Key Account Manager odpowiadający za kluczowych klientów lub Key Account Manager odpowiadający za małe i średnie firmy, który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem realizacją projektów wspierających rozwój swojego klienta, a jednocześnie przynoszących wzrost wartości sprzedaży, udziałów w rynku czy też satysfakcji klientów.

- d) **Kategoria IV - Menedżer Sprzedaży.** O nominację w tej kategorii może starać się menedżer działu sprzedaży z dowolnej branży piastujący stanowisko kierownicze. Może to być kierownik sprzedaży, dyrektor handlowy, kierownik regionu, itp., który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem wzrostem sprzedaży, udziałów w rynku, zdobyciem nowych klientów i konsekwentnie przez ten okres był jednym z najlepszych menedżerów sprzedaży w rankingach reprezentowanej firmy.
- e) **Kategoria V - Dyrektor sprzedaży.** O nominację w tej kategorii może starać się dyrektor działu sprzedaży z dowolnej branży piastujący stanowisko o dwupoziomowym szczeblu zarządzania, dyrektor handlowy, kierownik regionu, itp. do którego raportują inni Menedżerowie Sprzedaży, który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem wzrostem sprzedaży, udziałów w rynku, zdobyciem nowych klientów.
- f) **Kategoria VI - Zespół Sprzedaży.** O nominację w tej kategorii może starać się każdy zespół sprzedażowy z dowolnej branży odpowiedzialny za wyniki sprzedaży znacznie przekraczające średnią innych zespołów sprzedawców w tej samej firmie bądź, który wykazał się mierzalnym wzrostem efektywności działania w odniesieniu do roku poprzedniego.
- g) **Kategoria VII - Telesprzedaż.** O nominację w tej kategorii może starać się pracownik call center lub telefonicznego działu sprzedaży / obsługi klienta z dowolnej branży aktywnie prowadzący sprzedaż, wyszukujący i weryfikujący potencjalnych klientów, tworzący i utrzymujący bazy potencjalnych klientów, wspierający dział handlowy w kontaktach z klientami.
- h) **Kategoria VIII - Menedżer ds. Obsługi Klienta.** O nominację w tej kategorii może starać się każdy menedżer działu bezpośrednio związanego z obsługą klienta z dowolnej branży. Może to być menedżer działu reklamacji, centrum obsługi klienta itp., który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem ciekawym, innowacyjnym a przy tym skutecznym, mierzalnym i zorientowanym na klienta podejściem w procesie obsługi poprzedzającej lub wspierającej sprzedaż oraz w obszarze w szeroko rozumianej obsłudze posprzedażowej.
- i) **Kategoria IX - Trener Sprzedaży.** O nominację w tej kategorii może starać się każdy trener, specjalista HR zatrudniony w firmie oraz trener z zewnętrznej firmy szkoleniowej lub reprezentujący instytucję edukacyjną np. uczelnię specjalizujący się w szkoleniach dla zespołów sprzedażowych i marketingowych firm, który przeprowadził szkolenia wpływające na osiągnięte wyniki sprzedażowe i poprawę satysfakcji klientów.
- j) **Kategoria X - Innowacje w Dziedzinie Sprzedaży.** O nominację w tej kategorii może starać się pracownik lub zespół z dowolnej branży w oparciu o przygotowany i wdrożony dowolny projekt, model lub system, który znacząco i w sposób innowacyjny przyczynił się do sukcesu zespołu sprzedaży i firmy, w istotny sposób wpłynął na optymalizację procesów sprzedażowych i obsługi klienta, dokumentuje wykorzystanie analiz rynkowych i o klientach do modelowania strategii sprzedaży. Może to być pewien konkretny proces zarządzania, zmiana procesu sprzedaży lub obsługi klientów, wykorzystanie analiz rynkowych, strategia szkolenia czy integracja wsparcia softwarowego w ramach działu sprzedaży lub inna innowacja i optymalizacja, która miała wpływ na wzrost efektywności sprzedaży, redukcję kosztów i budowanie satysfakcji klientów.
- k) **Kategoria XI - Sprzedaż e-commerce.** O nominację w tej kategorii może starać się pracownik lub zespół odpowiadający za obsługę lub sprzedaż w kanale e-commerce z dowolnej branży, która przez ostatni rok wykazała się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem realizacją projektów wspierających sprzedaż do klientów za pomocą sklepu internetowego, urządzeń elektronicznych lub mobilnych, kampanii on-line (np. kampania reklamowa, social media, wprowadzenie nowych produktów lub usług w internecie, stworzenie strony lub sklepu internetowego), a jednocześnie przynoszących wymierny wzrost wartości sprzedaży, udziałów w rynku czy też satysfakcji klientów w tym segmencie sprzedaży.
- l) **Kategoria XII - Menedżer sprzedaży B2B** - O nominację w tej kategorii może starać się menedżer działu sprzedaży B2B krajowej lub działu eksportu piastujący stanowisko kierownicze z dowolnej branży. Może to być kierownik sprzedaży B2B, kierownik sprzedaży ds. eksportu itp., który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem wzrostem sprzedaży, udziałów w rynku, zdobyciem nowych klientów w Polsce lub zagranicą i konsekwentnie przez ten okres był jednym z najlepszych menedżerów sprzedaży w rankingach reprezentowanej firmy na danym rynku.
- m) **Kategoria XIII - Przedstawiciel handlowy B2B** - O nominację w tej kategorii może starać się każdy handlowiec z dowolnej branży będący odpowiedzialny za grupę klientów B2B w kraju lub specjalista ds. handlu zagranicznego itp.,

który osiągnął wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych sprzedawców w tej samej firmie na danym rynku lub udanie zdobył nową grupę klientów lokalnie lub kontraktów zagranicznych.

Kategorie sektorowe:

- n) **Kategoria XIV - Agent Ubezpieczeniowy.** O nominację w tej kategorii może starać się przedstawiciel firmy ubezpieczeniowej, brokera lub agent ubezpieczeniowy zajmujący się sprzedażą polis ubezpieczeniowych, który osiągnął wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych agentów w firmie.
 - o) **Kategoria XV - Menedżer Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń.** O nominację w tej kategorii może się starać menedżer firmy ubezpieczeniowej lub brokera, który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem wzrostem sprzedaży, udziałów w rynku, zdobyciem nowych klientów i konsekwentnie przez ten okres był jednym z najlepszych menedżerów sprzedaży w rankingach reprezentowanej firmy.
 - p) **Kategoria XVI - Dyrektor Sprzedaży Ubezpieczeń.** O nominację w tej kategorii może starać się dyrektor działu sprzedaży firmy ubezpieczeniowej lub brokera, piastujący stanowisko o dwupoziomowym szczeblu zarządzania, dyrektor handlowy, kierownik regionu, itp. do którego raportują inni Menedżerowie Sprzedaży, który przez ostatni rok wykazał się wzrostem sprzedaży, udziałów w rynku, zdobyciem nowych klientów i konsekwentnie przez ten okres był jednym z najlepszych dyrektorów sprzedaży w rankingach reprezentowanej firmy.
 - q) **Kategoria XVII - Doradca Klienta w Banku.** O nominację w tej kategorii może starać się pracownik banku lub doradcy finansowego zajmujący się bezpośrednią obsługą klientów lub sprzedażą usług bankowych, który osiągnął wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych doradców w firmie.
 - r) **Kategoria XVIII - Menedżer Zespołu Sprzedaży w Banku.** O nominację w tej kategorii może się starać menedżer banku lub doradca finansowy, który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem wzrostem sprzedaży, udziałów w rynku, zdobyciem nowych klientów i konsekwentnie przez ten okres był jednym z najlepszych menedżerów sprzedaży w rankingach reprezentowanej firmy.
 - s) **Kategoria XIX - Dyrektor Sprzedaży w Banku.** O nominację w tej kategorii może starać się dyrektor sprzedaży banku piastujący stanowisko o dwupoziomowym szczeblu zarządzania, dyrektor handlowy, kierownik regionu, itp. do którego raportują inni Menedżerowie Sprzedaży, który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem wzrostem sprzedaży, udziałów w rynku, zdobyciem nowych klientów i konsekwentnie przez ten okres był jednym z najlepszych dyrektorów sprzedaży w rankingach reprezentowanej firmy.
 - t) **Kategoria XX - Sprzedawca Roku – Sprzedaż Bezpośrednia.** O nominację w tej kategorii może starać się każdy sprzedawca działający w obszarze sprzedaży bezpośredniej, MLM, D2D, SLM, party-plan, group-sales rozumianej, jako sprzedaż osobista związana z jednoczesnym zamknięciem transakcji, który osiągnął średnie wyniki znacznie przekraczające dokonania innych sprzedawców działających w tej samej organizacji. Warunkiem zgłoszenia do tej kategorii jest ponad 50% udział sprzedaży osobistej kandydata w kontekście jego zakresu obowiązku i osiągniętych wyników sprzedażowych. Pod ocenę w tej kategorii będą brane pod uwagę tylko wyniki związane ze sprzedażą osobistą.
 - u) **Kategoria XXI - Menedżer Sprzedaży Bezpośredniej.** O nominację w tej kategorii może się starać każdy menedżer działający w branży sprzedaży bezpośredniej, MLM, D2D, SLM, party-plan, group-sales rozumianej, jako zarządzanie sprzedażą osobistą związaną z jednoczesnym zamknięciem transakcji, który przez ostatni rok osiągnął samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem ponadstandardowe wyniki sprzedaży oraz wykazał się umiejętnością tworzenia zespołów sprzedażowych sprzedaży bezpośredniej zgodnie z branżowym kodeksem etycznym, ale również umiejętnością pracy zespołowej i realizowania postawionych celów przy jednoczesnym kreowaniu pozytywnego wizerunku branży. Warunkiem zgłoszenia do tej kategorii jest ponad 80% udział sprzedaży osobistej w osiągniętych wynikach sprzedażowych. Pod ocenę w tej kategorii będą brane pod uwagę tylko wyniki związane ze sprzedażą osobistą.
2. Kategorie konkursu wymienione w Par. II pkt 1 od I do XIII są otwarte dla przedstawicieli działów sprzedaży niezależnie od branży oraz od stażu pracy w danej firmie spełniających kryteria nominacji opisane dla danej kategorii. W zależności od wybranej kategorii kandydatami mogą być zarówno najmłodszy stażem przedstawiciele działów sprzedaży, pracownicy działów sprzedaży i działów obsługi klienta, Key Account Managerowie kluczowych klientów, Key Account Managerowie małych i średnich klientów, agenci ubezpieczeniowi, pracownicy sektora finansowego, menedżerowie i

dyrektorzy sprzedaży, całe zespoły sprzedażowe, osoby zajmujące się sprzedażą e-commerce, B2B i sprzedażą bezpośrednią oraz trenerzy zajmujący się tą tematyką w codziennej pracy zawodowej.

3. Kategorie konkursu wymienione w Par. II pkt 1 od XIV do XXI są kategoriami sektorowymi dedykowanymi tylko dla przedstawicieli odpowiednich szczebli firm ubezpieczeniowych, banków i firm specjalizujących się w sprzedaży bezpośredniej.
4. Każdy z kandydatów ze swoim projektem lub projektami może zostać zgłoszony do jednej lub kilku kategorii konkursu, w której chce być oceniany. Każda firma może zgłosić do konkursu dowolną liczbę kandydatów, z różnymi projektami do kilku kategorii konkursowych.
5. W każdej z kategorii może być do 5 finalistów oraz przyznana tylko jedna nagroda (tytuł laureata) i maksymalnie dwa wyróżnienia. Kapituła Sędziowska PNSA w zależności od liczby otrzymanych zgłoszeń i uzyskanych ocen na pierwszym etapie może zwiększyć liczbę finalistów w danej kategorii w przypadku kiedy większa liczba kandydatów ma podobne, bliskie sobie wyniki ocen przekraczające 75 punktów.
6. Kapituła Sędziowska PNSA ma prawo do podjęcia decyzji o nieprzyznaniu tytułu laureata i wyróżnień w przypadku nie spełniania kryteriów konkursu na odpowiednim poziomie. Dodatkowo Kapituła Sędziowska PNSA przyznaje w danej edycji konkursu nagrodę specjalną laureata i wyróżnienia SUPER SPRZEDAWCA, które to wyróżnienia są najwyższym ukoronowaniem w sektorze sprzedaży w Polsce. Nagrodę lub wyróżnienie mogą otrzymać tylko laureaci konkursu w danym roku na podstawie oceny osiągnięć kandydata i uzyskanych punktów podczas etapu IV - prezentacje finalistów. Kandydatów zgłaszają wraz z uzasadnieniem przedstawiciele Kapituły Sędziowskiej a wybór nagrodzonych jest ustalany na podstawie głosowania.

III. Proces przyjmowania zgłoszeń konkursowych

1. Przyjmowanie zgłoszeń do konkursu jest 3 stopniowe: (krok 1) rejestracja, (krok 2) logowanie oraz umieszczenie Formularzy Zgłoszeniowych na stronie <https://pnsa.macrologic.pl/logowanie> (wraz z możliwością dodania załączników) oraz (krok 3) przesłanie wydrukowanego Formularza Zgłoszeniowego podpisanego przez Kandydata na adres Organizatora wraz z dopiskiem "Konkurs PNSA 2017".
2. **W pierwszym kroku rejestracja:**
 - a. Kandydaci dokonują rejestracji na stronie www.pnsa.pl w sekcji Rejestracja
 - b. Wypełniają znajdującą się tam „Deklarację uczestnictwa w konkursie” i potwierdzają wysokość opłat za rejestrację i zgłoszenie zgodnie z punktem pkt.8 i pkt. 9 poniżej.
 - c. Po zakończeniu procesu rejestracji do każdego z kandydatów, na wskazany podczas rejestracji adres email, Organizator konkursu prześle automatyczną informację zwrotną dotyczącą zarejestrowania oraz konieczności wniesienia opłaty za udział w celu odblokowania możliwości logowania do systemu.
3. **W drugim kroku logowanie i umieszczenie Formularzy Zgłoszeniowych:**
 - a. Organizator po zaksięgowaniu dokonanej opłaty rejestracyjnej prześle link do logowania się na stronie <https://pnsa.macrologic.pl/logowanie>.
 - b. Po zalogowaniu się na stronie, kandydaci umieszczają wypełnione Formularze Zgłoszeniowe wraz z załącznikami (sumaryczny maksymalny rozmiar załączników do 2 MB), co stanowi podstawę do przyjęcia zgłoszenia danego kandydata do konkursu w wybranej kategorii

4. **Krok trzeci** to przestanie wydrukowanego Formularza Zgłoszeniowego podpisanego przez Kandydata na adres PNSA (Polish National Sales Awards Sp. z o.o., ul. Bielska 29/2, 02-394 Warszawa) z dopiskiem "Konkurs PNSA", za zwrotnym potwierdzeniem odbioru bądź pocztą kurierską (decyduje data wpływu przesyłki do PNSA).
5. Dla każdej kategorii konkursowej przewidziany jest osobny Formularz zgłoszeniowy zwracający uwagę na najważniejsze aspekty w danej kategorii. W przypadku zgłoszeń do więcej niż jednej z kategorii należy powtórzyć kroki opisane w punktach 2 i 3 powyżej.
6. Nadesłane zgłoszenia będą oceniane przez Zespoły Sędziów pod kątem profesjonalnego wypełnienia Formularza Zgłoszeniowego. Przy weryfikacji dokumentów zgłoszeniowych pod kątem oceny osiągnięć kandydata będą brane pod uwagę m.in. takie czynniki jak rzetelność przedstawionych danych, wiarygodność ich źródła, kompleksowość danych pozwalających ocenić wszelkie możliwe aspekty osiągniętego sukcesu i wyników sprzedażowych, przedstawione porównania z najlepszymi praktykami rynkowymi, jakość otrzymanych referencji, aspekt etyczny prowadzonych działań udowodniony przez kandydata, pokazane innowacje oraz praca zespołowa. Kandydaci podczas prezentacji oceny osiągnięć powinni się posługiwać wszelkimi miernikami efektywności adekwatnymi dla danej branży, rodzaju projektu oraz w odniesieniu do wybranej kategorii konkursowej. Tylko od podmiotu zgłaszającego oraz kandydatów zależeć będzie sposób, w jaki potwierdzą swoje osiągnięcia. Powinny to być dokumenty wiarygodne, możliwe do zweryfikowania przez sędziów w oparciu o dostępne źródła rynkowe. Kapituła Sędziowska i Zespoły Sędziów zachowują sobie prawo do weryfikacji przekazanych danych zgłoszeniowych pod kątem ich wiarygodności.
7. „Deklaracja uczestnictwa w konkursie” podpisana przez osobę upoważnioną jest równoznaczna z wyrażeniem zgody przez firmę na wykorzystywanie nazwy firmy w materiałach informacyjno-marketingowych przez PNSA.
8. Opłata rejestracyjna za udział w konkursie wynosi 690 zł + 23% VAT i jest opłatą jednorazową, niezależną od liczby zgłoszonych kandydatów z danej firmy.
9. Opłata zgłoszeniowa za jednego kandydata zgłoszonego do konkursu do dnia 30 maja 2017 r. wynosi 1490 zł + 23% VAT. Opłata zgłoszeniowa za jednego kandydata od dnia 1 czerwca 2017 r. do 30 września wynosi 1790 zł + 23% VAT.
10. Płatności za rejestrację i zgłoszenia należy dokonać na rachunek PNSA 09 1910 1048 2212 0130 1078 0001 podając w tytule wpłaty imię i nazwisko kandydata, kategorię konkursu, nazwę podmiotu zgłaszającego oraz PNSA 2017.
11. Uczestnik konkursu może wielokrotnie logować się w systemie oraz przysyłać formularz zgłoszeniowy wraz z załącznikami « **do czasu, gdy nie zaznaczy <<Tak>> w checkbox pod pytaniem „Czy zgłoszenie jest kompletne (finalne)?”**
12. Przed potwierdzeniem sfinalizowania Formularza Zgłoszeniowego i wysłaniem go drogą elektroniczną poprzez zaznaczenie «Tak» w checkbox pod pytaniem „Czy zgłoszenie jest kompletne (finalne)?” należy sprawdzić poprawność przesłanego formularza zgłoszeniowego, czy wszystkie pola są wypełnione. Brak zgodności z wymogami formalnymi może skutkować odrzuceniem przesłanych dokumentów zgłoszeniowych i tym samym wykluczeniem z udziału w konkursie lub wpływać na poziom ocen sędziów.
13. Przedstawiciele Doradcy merytorycznego firmy A.T. Kearney Sp. z o.o. mają prawo dokonywać oceny formalnej przesłanych zgłoszeń pod kątem zgodności z regulaminem na podstawie niestatystycznej próby.

IV. Zasady obrad Kapituły Sędziowskiej i Zespołów Sędziowskich oraz przyznawania nagród

1. Nad pracami Zespołów Sędziowskich czuwać będzie Kapituła Sędziowska odpowiedzialna z ramienia Organizatora za prawidłowy, zgodny z regulaminem przebieg prac sędziów oraz wybór laureatów konkursu.
2. Okres kadencji Kapituły Sędziowskiej wynosi 12 miesięcy (od marca do lutego roku kolejnego), a Zespołów Sędziowskich 6 miesięcy (od 1 lipca do 31 grudnia danego roku). Kandydatów na sędziów proponują wraz z uzasadnieniem Organizatorzy konkursu, a akceptuje Kapituła Sędziowska większością głosów. Kapituła Sędziowska ma prawo przed podjęciem decyzji do przeprowadzenia rozmowy z kandydatem na sędziego.
3. Członkiem Kapituły Sędziowskiej oraz Zespołów Sędziowskich mogą być osoby spełniające najwyższe standardy etyczne i merytoryczne. Kapituła Sędziowska ma prawo do zawieszenia sędziego lub wykluczenia z grona sędziów w przypadku stwierdzenia konfliktu interesów, działań nie etycznych lub naruszających regulamin konkursu oraz w przypadku nie uczestniczenia w szkoleniach lub pracach zespołów sędziowskich na pierwszym lub drugim etapie konkursu.
4. Organizatorzy konkursu po uzyskaniu akceptacji Kapituły Sędziowskiej wystawiają sędziom na 2 letnie kadencje „Certyfikat Sędziego Członka Komisji Sędziowskiej PNSA”. Sędziowie mają prawo posługiwania się tym certyfikatem i tytułem tylko w okresie na jaki został on przyznany.
5. Wszystkie zgłoszenia konkursowe zostaną ocenione przez Zespoły Sędziowskie w ramach składów sędziowskich dla poszczególnych kategorii konkursowych według kryteriów przyporządkowanych każdej kategorii. Sędziami tworzącymi Zespół Sędziowski PNSA są specjaliści i praktycy w zakresie zarządzania, sprzedaży, HR, szkoleń oraz pracownicy naukowcy, wybrani i przeszkoleni przez PNSA.
6. Wszyscy sędziowie przed rozpoczęciem prac muszą odbyć szkolenie sędziowskie, podczas którego Kapituła Sędziowska omawia Regulamin Konkursu PNSA, cały proces oceny nadesłanych zgłoszeń oraz prezentacji kandydatów, wszystkie formularze używane podczas procesu, kryteria oceny w poszczególnych kategoriach oraz metodykę ocen.
7. Każdy z sędziów przed rozpoczęciem prac zostanie zaprzysiężony na okoliczność przestrzegania Regulaminu Konkursu PNSA, zachowania pełnej poufności otrzymanych danych, potwierdzenia braku konfliktu interesów, zobowiązania do postępowania zgodnie z zasadami etyki oraz chronienia know-how PNSA.
8. Zaprzysiężenie składane będzie wobec pełniącego funkcję Patrona PNSA dr Roberta Lewandowskiego z kancelarii DMP Attorneys At Law, który wyśle sędziom tekst zaprzysiężenia w formie elektronicznej. Sędziowie zobowiązani są do odesłania drogą mailową zaakceptowanego tekstu zaprzysiężenia lub odesłania podpisanego dokumentu w terminie 5 (pięciu) dni roboczych od daty jego otrzymania listem zwykłym na adres siedziby Zarządu PNSA, ul. Bielska 29/2, 02-394 Warszawa. Zaprzysiężenie staje się skuteczne z dniem pisemnego potwierdzenia przez Organizatora otrzymania tekstu zaprzysiężenia.
9. Organizator konkursu w trakcie trwania konkursu na dany rok:
 - a) Powoła skład Kapituły Sędziowskiej na kolejny rok;
 - b) Ustali i zatwierdzi skład sędziów znajdujących się w Komisji Sędziowskiej konkursu w danym roku;
 - c) Dokona podziału sędziów na Zespoły Sędziowskie oraz przydzieli im nadesłane zgłoszenia kandydatów do oceny;
 - d) Ustali harmonogram szkoleń, prac i spotkań Kapituły Sędziowskiej i Zespołów Sędziowskich w danym roku.

10. Proces oceny prac przebiega w następujących pięciu etapach:

- a) Etap I – wstępna ocena formalna zgłoszeń na podstawie niestatystycznej próby dokonana przez Doradcę merytorycznego konkursu, firmę A.T. Kearney Sp. z o.o.
- b) Etap II – ocena on-line nadesłanych zgłoszeń konkursowych przez Zespoły Sędziowskie;
- c) Etap III – posiedzenie Kapituły Sędziowskiej potwierdzające wybór finalistów konkursu w poszczególnych kategoriach;
- d) Etap IV – prezentacje finalistów przed Zespołami Sędziowskimi i wybór laureatów oraz osób wyróżnionych;
- e) Etap V – posiedzenie Kapituły Sędziowskiej potwierdzające wybór laureatów i osób wyróżnionych w poszczególnych kategoriach konkursu oraz przyznające nagrody i wyróżnienia w kategorii SUPER SPRZEDAWCA.

11. W Etapie II prace poszczególnych kandydatów będą sprawdzane przez Zespoły Sędziów na podstawie ustalonego przez Organizatora harmonogramu.

12. Każdy z sędziów dokonuje niezależnej oceny kandydata na podstawie otrzymanego kompletu dokumentów zgłoszeniowych. Sędzia dokonujący oceny robi to samodzielnie umieszczając w systemie on-line wypełniony Formularz Oceny Kandydatów, wystawiając oceny oraz wpisując swoje komentarze bez możliwości konsultacji z innymi sędziami z Zespołu Sędziowskiego oceniającymi kandydatów w danej kategorii.

13. Skala ocen używana przez sędziów podczas oceny kandydatów dla poszczególnych kryteriów podlegających ocenie jest następująca:

Punktacja sędziów:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
---------------------------	-----------------------------	-------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------

14. W ramach Etapu III, po wypełnieniu Formularzy Oceny Kandydata przez wszystkie Zespoły Sędziowskie, Kapituła Sędziowska dokonuje podsumowania ocen wszystkich kandydatów w danej kategorii. Na wspólnym posiedzeniu Kapituły Sędziowskiej potwierdzeni są finaliści poszczególnych kategorii oraz ich liczba.

15. Do Etapu IV przechodzą tylko wyłonieni finaliści zatwierdzeni przez Kapitułę Sędziowską. Będą oni w ustalonym przez Organizatora terminie potwierdzonym drogą mailową oraz wywieszonym na stronie PNSA przedstawiać i bronić w formie prezentacji zgłoszony projekt i swoje osiągnięcia przed Zespołem Sędziowskim. Na przesłuchanie jednego kandydata lub zespołu przeznaczony jest 45 minut, z czego 20 minut ma do dyspozycji kandydat zaś pozostały czas jest przeznaczony dla sędziów na zadawanie pytań dodatkowych.

16. Brak stawiennictwa kandydata w wyznaczonym drogą mailową dniu i nie dokonanie prezentacji przed Komisją Sędziowską w etapie IV dyskwalifikuje kandydata z dalszego uczestnictwa w ocenie przez Zespoły Sędziowskie. Zgłoszenia takich kandydatów nie będą brane pod uwagę przy wyborze laureatów i osób wyróżnionych w danej kategorii.

17. W przypadku zdarzeń losowych i pisemnego usprawiedliwienia nieobecności kandydata, które otrzymane będzie przez Organizatora na wskazany adres mailowy nie później niż 24 godziny przed wyznaczonym terminem przesłuchania, Kapituła Sędziowska może wyznaczyć termin dodatkowy. Termin ten będzie wyznaczany tylko w przypadkach wyjątkowych, kiedy jest możliwość przesłuchania wszystkich kandydatów w bliskim okresie czasowym a skład sędziowski nie będzie się znacząco różnił od składu oceniającego pozostałych kandydatów. W celu zachowania

najwyższych standardów oceny decyzja Kapituły Sędziowskiej jest ostateczna i nie podlega odwołaniu zarówno ze strony kandydata, firmy zgłaszającej jak i Organizatora.

18. Przed rozpoczęciem ocen kandydatów w etapie IV przedstawiciel Kapituły Sędziowskiej rozdaje sędziom szczegółowe opisy i zasady ocen poszczególnych kategorii opisanych poniżej w Par. V, podsumowuje zasady oceniania, wyboru laureatów oraz osób wyróżnionych. Przedstawiciel Kapituły Sędziowskiej czuwa nad procesem oceny oraz merytoryką zadawanych przez sędziów pytań.
19. Zespół Sędziowski po zakończeniu każdej prezentacji i sesji pytań dokonuje oceny kandydata w przygotowanych Formularzach Oceny Kandydata. Po zakończeniu wszystkich prezentacji Zespół Sędziowski wypełnia Arkusz Podsumowania Wyników Kategorii zawierający zestawienie ocen wszystkich kandydatów. Na tej podstawie oraz po dyskusji, Zespół Sędziowski podejmuje decyzję o przyznaniu tytułu laureata i/lub maksymalnie dwóch wyróżnień w danej kategorii wpisując odpowiednie uzasadnienia swoich ocen.
20. Po zakończeniu sesji w danym dniu sędziowie przekazują Organizatorowi wszystkie Formularze Oceny Kandydata wraz z Arkuszem Podsumowania Wyników Kategorii Kapitulce Sędziowskiej. Sędziom nie wolno kopiować formularzy ani zabierać ich ze sobą.
21. W Etapie V Organizator wraz z Kapitułą Sędziowską dokonują zestawienia wyników, laureatów i wyróżnień w poszczególnych kategoriach. Oceny Zespołów Sędziowskich mogą być ponownie wykorzystywane tylko w przypadku stwierdzenia remisu w danej kategorii, braku uzasadnień lub innych stwierdzonych rozbieżności.
22. Nagrodą dla laureatów w każdej kategorii oraz w kategorii SUPER SPRZEDAWCY są statuetki PNSA a dla wyróżnionych dyplomy, które zostaną wręczone na uroczystej gali podsumowującej daną edycję konkursu.
23. Członkowie Kapituły Sędziowskiej, Zespołów Sędziowskich, Doradcy Merytorycznego oraz Patrona PNSA podczas pracy sędziów i do czasu ogłoszenia wyników konkursu nie mogą udzielać żadnych wywiadów czy przekazywać informacji dotyczących konkursu osobom trzecim.
24. Sędzia nie może oceniać prac zgłoszonych przez firmy lub osoby, z którymi jest związany bądź współpracował w ostatnich dwóch latach lub zaistnieje stwierdzony inny konflikt interesów. Każdy z sędziów przed rozpoczęciem oceny prac na podstawie listy firm, jakie reprezentują kandydaci zgłoszeni do konkursu zgłasza taki fakt pisemnie Kapitulce Sędziowskiej. Niezgłoszenie i późniejsze udokumentowanie takiego faktu automatycznie wyklucza z dalszych prac Zespołu Sędziowskiego a oceny tego sędziego nie są brane pod uwagę. Kapituła Sędziowska rozstrzyga wszystkie niejednoznaczne lub wymagające interpretacji przypadki. Sędzia w przypadku nie zgłoszenia konfliktu interesów podlega odpowiedzialności cywilno-prawnej.
25. Organizatorzy konkursu, jak i członkowie Kapituły Sędziowskiej, Zespołów Sędziowskich, Doradcy Merytorycznego oraz Patrona PNSA zobowiązani zostaną do zachowania poufności informacji dotyczących zgłaszanych na konkurs kandydatów, w tym informacji zawartych w Formularzach Zgłoszeniowych, załącznikach, innych otrzymanych dokumentach oraz wszelkich innych danych firm. W trakcie całego konkursu przestrzegane będą także zasady wynikające z ustawy o ochronie danych osobowych.
26. Decyzje Kapituły Sędziowskiej i Zespołu Sędziowskiego są ostateczne i nie podlegają odwołaniu.
27. W sytuacjach nieobjętych Regulaminem Konkursu PNSA rozstrzyga Kapituła Sędziowska.
28. Organizator konkursu zastrzega sobie prawo do zakończenia konkursu bez przyznawania nagrody w wybranej kategorii lub kategoriach.
29. Organizator konkursu zastrzega sobie prawo do rejestrowania przebiegu przesłuchań kandydatów w formie elektronicznej za pomocą kamery lub urządzenia rejestrującego. Materiały te mogą być wykorzystane tylko

wewnętrznie przez Kapitułę Sędziowską i Organizatora w celu nadzoru nad przebiegiem konkursu i całego procesu oceny.

30. W terminie do 18 października 2017 r. na stronie internetowej www.pnsa.pl w zakładce Aktualności zostanie umieszczona lista finalistów PNSA w poszczególnych kategoriach. Finaliści konkursu dostaną zaproszenia na uroczystą galę, która odbędzie się drugiej połowie listopada 2017 r. podczas której nastąpi oficjalne ogłoszenie wyników konkursu.
31. Imiona i nazwiska finalistów, laureatów i osób wyróżnionych w poszczególnych kategoriach mogą być wykorzystywane przez PNSA w ramach akcji informacyjnych i promocyjnych konkursu.
32. PNSA przyznaje każdej z firm mających swoich finalistów prawo do używania w swoich materiałach informacyjnych i promocyjnych znaku „Finalista konkursu PNSA 2017” oraz każdej z firm mających laureatów i wyróżnionych w danej kategorii prawo do używania w swoich materiałach informacyjnych i promocyjnych znaku „Laureat kategorii w konkursie PNSA 2017”, „Wyróżniony w kategorii w konkursie PNSA 2017” lub „SUPER SPRZEDAWCA konkurs PNSA 2017”. Każda z firm, finalista lub laureat który postanowi wykorzystywać znak lub informacje prasowe na temat konkursu PNSA musi uprzednio uzyskać pisemną zgodę organizatora i akceptację przygotowanych wewnętrznych i zewnętrznych materiałów informacyjnych lub promocyjnych.

V. Zasady oceny zgłoszonych kandydatów

1. W zależności od kategorii ocena kandydatów, ich dokonań oraz zgłoszonych projektów przez sędziów w trakcie Etapu II (Ocena nadesłanych zgłoszeń) będzie odbywała się przy użyciu następujących 7 kryteriów:

	Kryterium oceny przesłanych zgłoszeń	Waga
1	Spełnianie kryteriów konkursu	10%
2	Profesjonalne podejście do sprzedaży	20%
3	Praca zespołowa i współpraca między pracownikami	10%
4	Angażowanie interesariuszy	10%
5	Kreatywność i innowacyjność	10%
6	Etyka postępowania	20%
7	Osiągnięte Wyniki	20%
	Razem kategorie:	100%

1. Dla poszczególnych kryteriów oceny nadesłanych zgłoszeń przyjmuje się następujące zasady oceny i punktacji przez

Zespoły Sędziowskie:

a) SPEŁNIANIE KRYTERIÓW KONKURSU

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	Zgłoszenie nie do końca odpowiada opisowi danej kategorii, zawiera odpowiedzi tylko dla części pytań, osiągnięcia kandydata opisane częściowo bez dokumentacji wyników, brak benchmarków lub przykładów.	Zgłoszenie odpowiada opisowi danej kategorii, zawiera dla większości pytań odpowiedzi i opis osiągnięć kandydata, sporadycznie przytacza benchmarki lub przykłady.	Zgłoszenie w całości odpowiada opisowi danej kategorii, zawiera dla większości pytań wymagane odpowiedzi i uzasadnienia wraz z dokumentacją osiągnięć kandydata, przytacza wewnętrzne lub zewnętrzne benchmarki i przykłady.	Zgłoszenie w całości odpowiada opisowi danej kategorii, zawiera obszerne odpowiedzi i uzasadnienia, w jasny sposób dokumentuje osiągnięcia kandydata, odnosi się do wewnętrznych i zewnętrznych benchmarków, badań lub przykładów.

b) NAJLEPSZE PRAKTYKI W SPRZEDAŻY

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	Uczestnicy w małym stopniu wykazują zrozumienie roli profesjonalnej sprzedaży w procesie handlowym. Starania zrozumienia potrzeb klienta w procesie sprzedaży, przed pojawieniem się danego produktu bądź usługi na rynku lub po procesie sprzedaży nie zawsze są widoczne lub dobrze opisane. Niewiele dowodów na przestrzeganie wewnętrznych lub branżowych najlepszych praktyk sprzedaży w celu zapewnienia wysokiej jakości, stałego wzrostu sprzedaży oraz poprawy zysku.	Uczestnicy wykazują pewne zrozumienie roli profesjonalnej sprzedaży w procesie handlowym. Starają się zrozumieć potrzeby klientów w procesie sprzedaży, przed pojawieniem się danego produktu bądź usługi na rynku lub po procesie sprzedaży. Sprzedawca spełnia niektóre z wewnętrznych lub branżowych najlepszych praktyk sprzedaży w celu zapewnienia wysokiej jakości, stałego wzrostu sprzedaży oraz poprawy zysku.	Uczestnicy rozumieją rolę profesjonalnej sprzedaży w procesie handlowym. Potrzeby klientów są ogólnie rozumiane i poddawane analizie w procesie sprzedaży, przed pojawieniem się danego produktu bądź usługi na rynku lub po procesie sprzedaży. Sprzedawca spełnia większość wewnętrznych lub branżowych najlepszych praktyk sprzedaży w celu zapewnienia wysokiej jakości, stałego wzrostu sprzedaży oraz poprawy zysku.	Uczestnicy doskonale rozumieją rolę profesjonalnej sprzedaży w procesie handlowym. Potrzeby klientów są w pełni rozumiane i poddawane analizie w procesie sprzedaży, przed pojawieniem się danego produktu bądź usługi na rynku lub po procesie sprzedaży. Sprzedawca stale stosuje wszelkie wewnętrzne lub branżowe najlepsze praktyki sprzedaży w celu zapewnienia wysokiej jakości, stałego wzrostu sprzedaży oraz poprawy zysku.

c) PRACA ZESPOŁOWA I WSPÓŁPRACA MIĘDZY PRACOWNIKAMI

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	<p>Uczestnicy w małym stopniu wykazują zrozumienie roli pracy zespołowej i współpracy między pracownikami w danej organizacji. Nie jest jasne, czy wymiana informacji i praca zespołowa miały miejsce, czy pracownicy wspierają siebie i stosują się do zasad panujących w firmie, czy pracownicy biorący udział w projekcie i procesie sprzedaży są informowani na bieżąco o postępach projektu lub realizacji celów sprzedażowych.</p>	<p>Uczestnicy wykazują pewne zrozumienie roli pracy zespołowej i współpracy między pracownikami w danej organizacji. Wymiana informacji i praca zespołowa raczej miały miejsce. Pracownicy na ogół wspierają siebie i stosują się do zasad panujących w firmie. Pracownicy biorący udział w projekcie i procesie sprzedaży są na ogół informowani na bieżąco o postępach projektu lub realizacji celów sprzedażowych.</p>	<p>Uczestnicy rozumieją rolę pracy zespołowej i współpracy między pracownikami w danej organizacji. Wymiana informacji i praca zespołowa miały miejsce. Pracownicy wspierają siebie i stosują się do zasad panujących w firmie oraz podano elementy takich działań. Pracownicy biorący udział w projekcie i procesie sprzedaży są na bieżąco informowani o postępach projektu lub realizacji celów sprzedażowych oraz aktywnie wymieniają niezbędne informacje.</p>	<p>Uczestnicy doskonale rozumieją rolę pracy zespołowej i współpracy między pracownikami w danej organizacji. Wymiana informacji i praca zespołowa miały miejsce. Pracownicy wspierają siebie i stosują się do zasad panujących w firmie oraz podano przykłady takich działań i ich wpływ na pracę zespołową. Pracownicy biorący udział w projekcie i procesie sprzedaży są na bieżąco informowani o postępach projektu lub realizacji celów sprzedażowych oraz aktywnie wymieniają niezbędne informacje i wspierają realizację projektu i procesu sprzedażowego.</p>

d) ANGAŻOWANIE INTERESARIUSZY

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	Zostały podjęte pewne działania na rzecz angażowania interesariuszy, jednak wydają się być one doraźne, w odpowiedzi na bieżące problemy, nie stanowią polityki firmy w obszarze wsparcia procesu sprzedaży, obsługi klienta i kształtowania wizerunku firmy.	Firma podjęła starania mające na celu angażowanie niektórych grup interesariuszy wokół celów firmy. Uczestnicy wykazali swoje poparcie dla tych starań i przykłady działań w obszarze wsparcia procesu sprzedaży, obsługi klienta i kształtowania wizerunku firmy.	Firma podjęła poważny wysiłek mający na celu partnerskie angażowanie interesariuszy na rzecz sukcesu firmy. Uczestnicy wykazali swoje poparcie dla tych starań i przykłady wymiernych efektów tych działań w obszarze wsparcia procesu sprzedaży, obsługi klienta i kształtowania wizerunku firmy.	Polityką firmy jest angażowanie na zasadzie partnerstwa wszystkich interesariuszy organizacji, od łańcucha dostawczego po zarząd, pracowników, dystrybutorów, klientów i udziałowców, wokół wspólnego celu jakim jest sukces firmy. Uczestnicy rozumieją i postępują zgodnie z tą polityką co przekłada się na widoczne efekty w obszarze wsparcia procesu sprzedaży, obsługi klienta i kształtowania wizerunku firmy.

e) KREATYWNOŚĆ I INNOWACYJNOŚĆ

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	Uczestnicy są ogólnie zaangażowani w politykę handlową firmy, jednak innowacyjność i kreatywność wykorzystywane są jedynie w odpowiedzi na problemy lub są kopią istniejących rozwiązań, a nie w celu poszukiwania nowych pomysłów na zwiększenie sprzedaży i utrzymanie klienta.	Uczestnicy są zaangażowani w politykę handlową firmy, jednak innowacyjność i kreatywność wykorzystywane są doraźnie w celu zwiększenia sprzedaży i utrzymania klienta, są kopią istniejących rozwiązań i nie stanowią części kultury firmy.	Uczestnicy są zaangażowani w politykę handlową firmy, na ogół dążą do poprawy procesu sprzedaży i szukają nowatorskich rozwiązań w celu zdobycia rynku. Innowacyjność, kreatywność i inicjatywa są wykorzystywane w celu zwiększenia sprzedaży i utrzymania klienta. Podano przykłady takich działań.	Uczestnicy są zaangażowani w politykę handlową firmy, konsekwentnie dążą do poprawy procesu sprzedaży i szukają nowatorskich rozwiązań w celu zdobycia rynku i poprawy satysfakcji klientów. Widać szereg przykładów gdzie innowacyjność, kreatywność i inicjatywa są wykorzystywane w celu zwiększenia sprzedaży i utrzymania klienta.

f) ETYKA POSTĘPOWANIA

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	Uczestnicy działają w obrębie standardów postępowania danej profesji, jednak działania strategiczne w obrębie odpowiedzialności biznesu i etyki nie są widoczne.	Uczestnicy wykazują gotowość do przestrzegania standardów postępowania danej profesji, starają się nie dopuszczać do świadomego wprowadzania klienta w błąd, widać elementy kodeksu etycznego.	Uczestnicy w pracy wykazują przywiązanie do wartości etycznych, przestrzegając bądź przekraczając wymogi danej branży oraz ogólnie przyjęte standardy danej profesji. Mają silną pozycję w ustanawianiu etycznych standardów postępowania w pracy, dając przykład współpracownikom, jak i innym firmom.	Uczestnicy w pracy wykazują przywiązanie do wartości etycznych, przekraczające wymogi danej branży oraz ogólnie przyjęte standardy danej profesji. Nie dopuszczają do świadomego wprowadzania klienta w błąd, ustanawiają etyczne standardy postępowania w pracy, dając przykład współpracownikom, jak i innym firmom.

g) OSIĄGNIĘTE WYNIKI

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	Uczestnicy częściowo udokumentowali wyniki spełniające założenia firmy bądź standardy danej branży.	Uczestnicy na tle innych osiągają dobre wyniki, nie odbiegające znacząco od założeń firmy ani standardów danej branży. Dbają o interesy klientów, utrzymując ich i dając firmie biznesowe możliwości na przyszłość na akceptowalnym poziomie.	Uczestnicy na tle innych konsekwentnie osiągają dobre wyniki poparte przykładami, zgodne z założeniami firmy lub standardami danej branży. Dbają o interesy klientów, utrzymując ich i dając firmie biznesowe możliwości na przyszłość.	Uczestnicy na tle innych konsekwentnie osiągają bardzo wysokie wyniki, które są bardzo dobrze udokumentowane, przekraczające założenia firmy i wykraczające poza standardy danej branży. Dbają o interesy klientów, utrzymując ich i dając firmie duże biznesowe możliwości na przyszłość.

2. W trakcie Etapu IV (Prezentacje Finalistów) będzie odbywała się przy użyciu następujących 7 kryteriów:

	Kryterium oceny zawartości prezentacji i aplikacji	Waga
1	Spełnianie kryteriów konkursu	5%
2	Profesjonalne podejście do sprzedaży	15%
3	Praca zespołowa i współpraca między pracownikami	5%
4	Angażowanie interesariuszy	5%
5	Kreatywność i innowacyjność	5%
6	Etyka postępowania	15%
7	Osiągane Wyniki	15%
Razem zawartość prezentacji:		65%

	Kryterium oceny sposobu przeprowadzenia prezentacji	Waga
8	Forma, sposób, użyte narzędzia i czas prezentacji	15%
9	Osobisty leadership, umiejętność prezentacji i argumentowania	20%
Razem sposób i przeprowadzenie prezentacji:		35%

Razem kategorie: **100%**

3. Dla kryteriów oceny sposobu prowadzenia prezentacji przyjmuje się następujące zasady oceny i punktacji przez Zespoły Sędziowskie:

a. FORMA, SPOSÓB, UŻYTE NARZĘDZIA I CZAS PREZENTACJI

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	Prezentacja w niepełny sposób wykorzystująca jedną z dostępnych form przekazu (z dostępnych: prezentacja PowerPoint, wydruki, próbki, materiały drukowane, flipchart, katalogi, materiały prasowe, inne), przekazane informacje wymagają dodatkowych pytań lub komentarzy, przekroczone zakładany czas prezentacji, prezentacja przedstawiona częściowo i przegadana.	Prezentacja wykorzystująca jedną z form przekazu (z dostępnych: prezentacja PowerPoint, wydruki, próbki, materiały drukowane, flipchart, katalogi, materiały prasowe, inne), przekazuje podstawowe informacje przy czym w części wymaga dodatkowych pytań lub komentarzy, przekroczone zakładany czas prezentacji i nie przedstawiono całości prezentacji.	Prezentacja wykorzystująca kilka form przekazu (takich jak.: prezentacja PowerPoint, wydruki, próbki, materiały drukowane, flipchart, katalogi, materiały prasowe, inne), przedstawiona w jasny i czytelny sposób, prezentujący w całości wykorzystał zakładany czas prezentacji przedstawiając większość prezentacji.	Wzorcową prezentacją wykorzystującą różne formy przekazu (takie jak: prezentacja PowerPoint, wydruki, próbki, materiały drukowane, flipchart, katalogi, materiały prasowe, inne), zwięzła i czytelna w zakresie treści i przekazu, prezentujący zmieścił się dokładnie w zakładanym czasie prezentacji przedstawiając całą prezentację.

b. OSOBISTY LEADERSHIP, UMIEJĘTNOŚĆ PREZENTACJI I ARGUMENTOWANIA

Punktacja:	Nisko – Punktacja 0-24 pkt.	Dobrze – Punktacja 25–49 pkt.	Bardzo dobrze – Punktacja 50-74 pkt.	Doskonale – Punktacja 75-100 pkt.
Ocena sędziego:	<p>Uczestnik opanował umiejętności prezentacyjne w stopniu podstawowym, prezentacja jest główną formą przekazu. Odpowiada w prosty sposób na zadawane pytania nie przytaczając wielu przykładów lub argumentów. Widoczny brak udokumentowania swojej roli w przedstawionym projekcie i osiągniętych wynikach. Osobiste kompetencje leadership wymagające dalszego rozwoju.</p>	<p>Uczestnik opanował umiejętności prezentacyjne, samodzielnie potrafi przekazać główny przekaz prezentacji z wykorzystaniem elementów sprzedażowych, potrafi argumentować i odpowiadać na zadawane pytania podając przykłady, ma wiedzę z omawianej dziedziny, wykazuje zaangażowanie w omawianym temacie. Potrafi częściowo udokumentować swoją rolę w przedstawionym projekcie i osiągniętych wynikach. Widoczne elementy osobistych kompetencji leadership.</p>	<p>Uczestnik prezentuje wysoki poziom umiejętności prezentacyjnych i sprzedażowych, komunikuje się w jasny sposób, wdaje się w dyskusję, używa argumentów i przykładów odpowiadając na zadawane pytania, swobodnie porusza się w omawianej dziedzinie, z prezentacji przebijają elementy motywacji i zaangażowania. Dobrze potrafi udokumentować swoją rolę w przedstawionym projekcie i osiągniętych wynikach. Widoczne elementy osobistych kompetencji leadership poparte przykładami.</p>	<p>Uczestnik prezentuje najwyższy poziom umiejętności prezentacyjnych i sprzedażowych, komunikuje się w przystępny i ciekawy sposób, swobodnie prowadzi dyskusję, argumentuje oraz odpowiada na zadawane pytania odnosząc się do przykładów zarówno z danej jak i innych branż, wykazuje się dużą znajomością tematu, w trakcie prezentacji widać silną motywację, zaangażowanie i pasję. Bardzo dobrze potrafi udokumentować swoją rolę w przedstawionym projekcie i osiągniętych wynikach. Wysokie elementy osobistych kompetencji leadership poparte przykładami.</p>

VI. Harmonogram konkursu

1. Rejestracja kandydatów do poszczególnych kategorii konkursu – od 07 marca 2017 do 30 września 2017 r.
2. Umieszczenie kompletnego Formularza Zgłoszeniowego w wersji elektronicznej do dnia 30 września 2017 r. oraz wysłanie wersji papierowej na adres PNSA (Polish National Sales Awards Sp. z o.o., ul. Bielska 29/2, 02-394 Warszawa) do 30 września 2017 r. (decyduje data wpływu przesyłki do PNSA).
3. Weryfikacja przesłanych Formularzy Zgłoszeniowych oraz dokumentów w wersji papierowej pod względem zgodności z wymogami formalnymi do 16 września 2017 r.

4. W terminie od 1 do 15 października 2017 r. Zespoły Sędziowskie dokonają niezależnej oceny nadesłanych zgłoszeń pod względem merytorycznym przy uwzględnieniu wymogów formalnych zawartych w Regulaminie Konkursu PNSA 2017 oraz wskażą finalistów konkursu PNSA.
5. W terminie do 18 października 2017 r. imiona i nazwiska finalistów zostaną ogłoszone na stronie www.pnsa.pl w zakładce Aktualności.
6. Prezentacje finalistów przed Zespołami Sędziowskimi przewidziane są we wskazanym przez Organizatora konkursu PNSA miejscu w terminie od 23 października do 14 listopada 2017 r.
7. Zamknięcie obrad Kapituły Sędziowskiej i Zespołów Sędziowskich oraz wybór laureatów i osób wyróżnionych konkursu nastąpi w dniu 16 listopada 2017 r.
8. Oficjalne ogłoszenie wyników będzie miało miejsce w trakcie uroczystej gali PNSA, która odbędzie się 25 listopada 2017 roku.

VII. Informacje dodatkowe

1. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany Regulaminu Konkursu PNSA oraz w jego harmonogramie w trakcie trwania konkursu, o czym bezzwłocznie poinformuje podmioty zgłaszające umieszczając nową jego wersję na stronie PNSA.
2. Organizator nie zwraca żadnych zgłoszeń i materiałów nadesłanych na konkurs.
3. Wszystkie materiały po zakończeniu konkursu zostaną komisyjnie zniszczone przez licencjonowaną, wyspecjalizowaną firmę. Jedynie nagrania z przebiegu przesłuchań finalistów będą zarchiwizowane w siedzibie Organizatora.
4. W konkursie nie mogą brać udziału kandydaci którzy reprezentują podmioty w stanie upadłości.
5. Przystąpienie do Konkursu jest jednoznaczne z zaakceptowaniem warunków Regulaminu Konkursu PNSA.
6. Organizatorzy nie ponoszą odpowiedzialności za usługi świadczone przez telekomunikację, pocztę i inne instytucje dostarczające przesyłki.
7. Organizator zastrzega sobie prawo do udostępniania i przetwarzania informacji, które są przedmiotem konkursu dla realizacji celów PNSA. Każdy z kandydatów zobowiązuje się do podpisania klauzuli o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych na publikację wizerunku w brzmieniu: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przekazanych dla potrzeb Konkursu PNSA, w tym na ich publikację oraz nagrywanie przesłuchań i wystąpień podczas gali w przypadku, gdy zostanę finalistą, laureatem lub osobą wyróżnioną w konkursie, oraz na ich przetwarzanie (w tym udostępnianie innym podmiotom) dla realizacji celów PNSA, w tym celów marketingowych, zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych /Dz.U. z 2002 r nr 101 poz.926 z późn.zm., a także na publikację mojego wizerunku w przypadku gdy zostanę finalistą konkursu, laureatem lub osobą wyróżnioną w konkursie”.
8. Administratorem danych osobowych będzie Organizator konkursu tj. PNSA spółka z o.o., adres: ul. Bielska 29/2, 02-394 Warszawa. *Każdy uczestnik ma prawo dostępu do treści swoich danych oraz ich poprawiania na warunkach określonych w ustawie o ochronie danych osobowych. Podanie danych jest dobrowolne, z tym że nie podanie danych uniemożliwia udział w konkursie.*

Dodatkowe informacje o konkursie można uzyskać pisząc na adres e-mail biuro@pnsa.pl

Załączniki:

1. Deklaracja zgłoszenia
2. Formularz zgłoszeniowy