

Regulamin XIII Edycji Konkursu Polish National Sales Awards (PNSA)

I. XIII edycja PNSA

1. Organizatorem konkursu podsumowującego osiągnięcia za 2020 r. jest Polish National Sales Awards spółka z o.o., ul. Ekologiczna 16/28, 02 – 798 Warszawa (dalej: Organizator). Konkurs przeprowadzony będzie we współpracy z 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 21 czerwca do 22 listopada 2021 r. Ogłoszenie wyników konkursu nastąpi w trakcie uroczystej gali, która odbędzie się 31 stycznia 2022 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 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 zgłoszenia i szeroki dostęp do udziału w konkursie osobom o różnym poziomie doświadczenia, z każdego działu firmy wspierającego lub odpowiadającego za sprzedaż i obsługę klienta;
 - d. obiektywnej i niezależnej ocenie nadesłanych zgłoszeń przez kompetentnych i niezawisłych sędziów według ustalonego i znanego wcześniej dwu etapowego procesu oraz zdefiniowanych i opisanych w niniejszym regulaminie kryteriów ocen;
 - e. zewnętrznym nadzorze Doradcy Merytorycznego oraz Kancelarii Prawnej będącej Patronem PNSA nad całym procesem konkursu.

II. Kategorie XIII edycji konkursu PNSA

1. Zgłoszenia do konkursu są przyjmowane w następujących 25 kategoriach:

Kategorie ogólne:

Kategorie Ogólne						
Lp.	Kategorie Indywidualne	Kategorie Menadżerskie	Kategorie Dyrektorskie	Kategorie Zespołowe	Kategorie Customer Experience	Pozostałe Kategorie
1.	Przedstawiciel Handlowy	Menedżer Sprzedaży	Dyrektor Sprzedaży	Zespół Sprzedaży	Customer Experience Manager	Innowacje w Dziedzinie Sprzedaży
2.	Sprzedawca w Punkcie Sprzedaży	Menedżer ds. Obsługi Klienta		Zespół Obsługi Klienta	Innowator technologiczny w Customer Experience / Sales	
3.	Key Account Manager	Menedżer Sprzedaży B2B			Customer Experience Advisor	
4.	Telesprzedaż	Menedżer Sprzedaży e-commerce i Digital			Social Media w Customer Experience /Sales	
5.	Przedstawiciel Handlowy B2B				Customer Experience Sales Support / Data and Analysis Support	
6.	Specjalista sprzedaży e-commerce i Digital				Trener Customer Experience	Trener Sprzedaży

1) 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 oraz sprzedawca działający w obszarze sprzedaży bezpośredniej, który osiągnął wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych sprzedawców w tej samej firmie, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.

2) 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 (sklepach, hipermarketach) oraz hurtowej (z hurtowni lub od dystrybutorów), obsługujący konsumentów w handlu bezpośrednim metodą tradycyjną lub pośrednio metodą samoobsługową, który osiągnął wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych sprzedawców w tej samej firmie, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń

klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.

- 3) **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 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, osiągnął wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych KAM w tej samej firmie, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 4) **Kategoria IV - 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, który osiągnął wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych pracowników na tych samych stanowiskach w tej samej firmie, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze kom
- 5) **Kategoria V - 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 6) **Kategoria VI - Specjalista Sprzedaży E-commerce i Digital.** O nominację w tej kategorii może starać się Specjalista z dowolnej branży odpowiedzialny za sprzedaż w kanale e-commerce, który przez ostatni rok wykazał się realizacją projektów wspierających sprzedaż w kanale tradycyjnym za pomocą dedykowanych działań omnichannel, sklepu internetowego, nowych rozwiązań technologicznych, CRM lub bazodanowych, urządzeń elektronicznych lub mobilnych, kampanii on-line (np. kampania digital, 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 7) **Kategoria VII - Menedżer Sprzedaży.** O nominację w tej kategorii może starać się menedżer działu sprzedaży z dowolnej branży, w tym w branży sprzedaży bezpośredniej, piastujący stanowisko kierownicze w strukturze organizacyjnej w której występują dwa lub więcej

szczeble zarządzania sprzedażą. Może to być kierownik sprzedaży, szef sprzedaży, kierownik regionu, itp., mający nad sobą dyrektora działu sprzedaży raportującego do zarządu lub Prezesa Firmy, 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.

- 8) Kategoria VIII – Menedżer ds. Obsługi Klienta.** O nominację w tej kategorii może starać się każdy menedżer i dyrektor działu bezpośrednio związanego z obsługą klienta lub customer experience z dowolnej branży. Może to być menedżer lub dyrektor odpowiedzialny za całość działań w firmie związanych z customer experience, 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 czy też w szeroko rozumianej obsłudze posprzedażowej, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 9) Kategoria IX – Menedżer Sprzedaży B2B.** O nominację w tej kategorii może starać się menedżer lub dyrektor działu sprzedaży B2B krajowej lub działu eksportu z dowolnej branży. Może to być kierownik sprzedaży B2B, dyrektor 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 10) Kategoria X – Menedżer Sprzedaży E-commerce i Digital.** O nominację w tej kategorii może starać się manager lub dyrektor z dowolnej branży odpowiedzialny za sprzedaż w kanale e-commerce, który przez ostatni rok wykazał się samodzielnie bądź wraz ze swoim zespołem realizacją projektów wspierających sprzedaż w kanale tradycyjnym za pomocą dedykowanych działań omnichannel, sklepu internetowego, nowych rozwiązań technologicznych, CRM lub bazodanowych, urządzeń elektronicznych lub mobilnych, kampanii on-line (np. kampania digital, 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 11) Kategoria XI – Dyrektor sprzedaży.** O nominację w tej kategorii może starać się dyrektor działu sprzedaży z dowolnej branży, w tym w branży sprzedaży bezpośredniej, będący w randze członka zarządu lub raportujący bezpośrednio do zarządu lub Prezesa Firmy oraz

piastujący stanowisko o dwupoziomowym szczeblu zarządzania, 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.

- 12) Kategoria XII – 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 oraz prezentujący osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji. Zgłoszenie w tej kategorii może przesłać Lider danego zespołu lub jeden z jego członków.
- 13) Kategoria XIII – Zespół Obsługi Klienta.** O nominację w tej kategorii może starać się każdy zespół obsługi klienta lub customer experience z dowolnej branży odpowiedzialny za obsługę poprzedzającą i wspierającą sprzedaż lub szeroko rozumianą obsługę posprzedażową, który wykazał się mierzalnym wzrostem efektywności działania w odniesieniu do roku poprzedniego osiągając wyniki znacznie przekraczające średnie wyniki innych zespołów w tej samej firmie, prezentując osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji. Zgłoszenie w tej kategorii może przesłać Lider danego zespołu lub jeden z jego członków.
- 14) Kategoria XIV – Customer Experience Manager.** O nominację w tej kategorii mogą starać się osoby na stanowiskach managerskich, zarządzające zespołami Customer Experience (bezpośrednia obsługa i zespoły Backoffice).
- 15) Kategoria XV – Innowator technologiczny w Customer Experience / Sales.** O nominacje w tej kategorii mogą starać się zespoły oraz osoby zarządzające zespołami technologicznymi / IT. Ich celem jest zapewnienie infrastruktury technicznej dla działów Customer Experience / Sales oraz wdrażanie innowacji, która wspiera zapewnienie klientom satysfakcji i zaspokaja ich potrzeby podczas całej Customer Journey.
- 16) Kategoria XVI – Customer Experience Advisor.** O nominacje w tej kategorii mogą starać się osoby pracujące na stanowiskach liniowych / operacyjnych, których celem jest obsługa klientów przez kanały zdalne / fizyczne lub bezpośrednio w punktach obsługi. Osoby, które swoją wiedzą i zaangażowaniem dostarczają klientom najlepszą obsługę i doświadczenie.
- 17) Kategoria XVII – Social Media w Customer Experience /Sales.** O nominacje w tej kategorii mogą starać się osoby pracujące na stanowiskach obsługi klientów w kanałach Social Media, zapewniające najwyższą jakość obsługi oraz doświadczenia klienta w kontakcie z marką, mające wpływ na wizerunek firmy i na procesy sprzedażowe. To, co wyróżnia tę formę kontaktu to tzw. relacja “jeden do wielu użytkowników” a nie tylko “jeden do jednego”.

Przykładowo publikowane w mediach społecznościowych posty trafiają do wielu odbiorców, a nie jak w przypadku kontaktu bezpośredniego z klientem - tylko do jednego.

18) Kategoria XVIII – Customer Experience Sales Support / Data and Analysis Support. O nominację w tej kategorii mogą starać się osoby pracujące na stanowiskach Analityka, Biznes Analityka, Specjalisty Backoffice, których celem jest wspieranie działów sprzedaży i Customer Experience w realizacji bieżących zadań.

19) Kategoria XIX – 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, obsługi klientów, redukcję kosztów i budowanie satysfakcji klientów.

20) Kategoria XX – Trener:

a. Subkategoria I: Sprzedaży. O nominację w tej subkategorii może starać się każdy trener, specjalista HR zatrudniony w firmie oraz trener z zewnętrznej firmy szkoleniowej lub reprezentujący instytucję edukacyjną np. uczelnię specjalizującą się w szkoleniach dla zespołów sprzedażowych i marketingowych firm, który przeprowadził szkolenia wpływające na osiągnięte wyniki sprzedażowe, poprawę obsługi i satysfakcji klientów.

b. Subkategoria II: Customer Experience. O nominację w tej subkategorii mogą starać się osoby pracujące na stanowiskach Trenera, Coacha, Specjalisty ds. Jakości, HR Business Partnera, których celem jest podnoszenie kompetencji pracowników, zajmujących się obsługą klientów. Zespoły, które prowadzą szkolenia merytoryczne i miękkie, monitorują jakość obsługi i dostarczają rozwiązania, mające na celu ciągłe jej doskonalenie. Poza tym dostarczają systemy motywacyjne, wpływające pozytywnie na rotację i zadowolenie pracowników Customer Experience.

Kategorie sektorowe:

Kategorie sektorowe		
Kategorie Indywidualne	Kategorie Menadżerskie	Kategorie Dyrektorskie
Agent Ubezpieczeniowy	Menedżer Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń	Dyrektor Sprzedaży Ubezpieczeń
Doradca Klienta w Banku	Menedżer Zespołu Sprzedaży w Banku	Dyrektor Sprzedaży w Banku

- 1) **Kategoria XXI - 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 2) **Kategoria XXII - Menedżer Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń.** O nominację w tej kategorii może się starać menedżer firmy ubezpieczeniowej lub brokera piastujący stanowisko kierownicze w strukturze organizacyjnej w której występują dwa lub więcej szczeble zarządzania sprzedażą. Może to być kierownik sprzedaży, szef sprzedaży, kierownik regionu, itp., mający nad sobą dyrektora działu sprzedaży raportującego do zarządu lub Prezesa Firmy, 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 3) **Kategoria XXIII - Dyrektor Sprzedaży Ubezpieczeń.** O nominację w tej kategorii może starać się dyrektor działu sprzedaży firmy ubezpieczeniowej lub brokera będący w randze członka zarządu lub raportujący bezpośrednio do zarządu lub Prezesa Firmy oraz piastujący stanowisko o dwupoziomowym szczeblu zarządzania, 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 4) **Kategoria XXIV - 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
- 5) **Kategoria XXV - Menedżer Zespołu Sprzedaży w Banku.** O nominację w tej kategorii może się starać menedżer banku lub doradca finansowy piastujący stanowisko kierownicze w strukturze w której występują dwa lub więcej szczeble zarządzania sprzedażą. Może to być kierownik sprzedaży, szef sprzedaży, kierownik regionu, itp., mający nad sobą dyrektora działu sprzedaży raportującego do zarządu lub Prezesa Firmy, 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, posiada osiągnięcia w

budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.

- 6) Kategoria XXVI - Dyrektor Sprzedaży w Banku.** O nominację w tej kategorii może starać się dyrektor sprzedaży banku będący w randze członka zarządu lub raportujący bezpośrednio do zarządu lub Prezesa Firmy oraz piastujący stanowisko o dwupoziomym szczeblu zarządzania, 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, posiada osiągnięcia w budowaniu wartości i doświadczeń klientów poprzez wykorzystanie procesów sprzedażowych i obsługi klienta oraz działań w obszarze komunikacji, edukacji i promocji.
2. Kategorie konkursu wymienione w Par. II pkt 1 od I do XIX są otwarte dla przedstawicieli działów wspierających lub odpowiadających za sprzedaż i obsługę klienta niezależnie od branży oraz od stażu pracy w danej firmie i spełniających kryteria nominacji opisane dla danej kategorii. W zależności od wybranej kategorii kandydatami mogą być zarówno najmłodszy stażem przedstawiciele działów sprzedaży, doświadczeni pracownicy działów sprzedaży i działów obsługi klienta, Key Account Managerowie kluczowych klientów lub odpowiedzialni za małe i średnie firmy, agenci ubezpieczeniowi, pracownicy sektora bankowego, menedżerowie i dyrektorzy sprzedaży, całe zespoły sprzedażowe, osoby zajmujące się sprzedażą e-commerce, B2B lub sprzedażą bezpośrednią oraz trenerzy zajmujący się tą tematyką w codziennej pracy zawodowej.
 3. Kategorie konkursu wymienione w Par. II pkt 1 od XX do XXV są kategoriami sektorowymi dedykowanymi tylko dla przedstawicieli odpowiednich szczebli firm ubezpieczeniowych i banków.
 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. Firma i kandydat biorą pełną odpowiedzialność za wybór kategorii gdzie zostanie przesłane zgłoszenie. W przypadku wątpliwości, Organizator konkursu po przesłaniu pisemnego zapytania, nie później niż do daty zakończenia przyjmowania zgłoszeń, może udzielić odpowiedzi dotyczącej najbardziej odpowiedniej dla przedstawionego kandydata kategorii konkursowej.
 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. Sędziowie i Kapituła Sędziowska PNSA mają prawo do podjęcia decyzji o nieprzyznaniu tytułu laureata i wyróżnień w przypadku nie spełniania kryteriów konkursu na odpowiednim poziomie w danej kategorii.

7. Dodatkowo Kapituła Sędziowska PNSA przyznaje w danej edycji konkursu nagrodę specjalną laureata i wyróżnienia w dodatkowej kategorii SUPERSPRZEDAWCA, które to wyróżnienia są najwyższym ukoronowaniem osiągnięć w sprzedaży w Polsce. Tytuł laureata lub wyróżnienie mogą otrzymać tylko wybrani przez Sędziów laureaci konkursu danej edycji na podstawie oceny osiągnięć kandydata i uzyskanych punktów podczas etapu IV - prezentacje finalistów. Kandydatów w tej specjalnej kategorii zgłaszają wraz z uzasadnieniem przedstawiciele Kapituły Sędziowskiej a wybór nagrodzonych jest ustalany na podstawie głosowania, w którym biorą udział tylko przedstawiciele Kapituły Sędziowskiej pod nadzorem Doradcy Merytorycznego, Organizatora i Kancelarii Prawnej.

III. Proces przyjmowania zgłoszeń konkursowych

1. Przyjmowanie zgłoszeń do konkursu jest 2 stopniowe: (krok 1) rejestracja, (krok 2) logowanie oraz umieszczenie Formularzy Zgłoszeniowych indywidualnie przez każdego z uczestników (wraz z możliwością dodania załączników)
2. **W pierwszym kroku rejestracja:**
 - a. Przedstawiciel firmy dokonuje rejestracji kandydatów poprzez wypełnienie dokumentu Deklaracja zgłoszenia dla firm i przesłanie go na adres mailowy: biuro@pnsa.pl.
 - b. Na podstawie otrzymanego dokumentu jest wystawiana faktura.
 - c. Organizator po zaksięgowaniu dokonanej opłaty utworzy konta na platformie . Linki rejestracyjne zostaną wysłane na adresy mailowe kandydatów podane w Deklaracji zgłoszenia dla firm.
3. **W drugim kroku rejestracja konta i umieszczenie dokumentów:**
 - a. Kandydat po kliknięciu w link rejestracyjny przenoszony jest na stronę, gdzie ustala hasło do swojego konta.
 - b. Po zalogowaniu kandydat umieszcza swój Formularz Zgłoszeniowy oraz Zaświadczenie o Zgodności Danych podpisane przez przełożonego oraz dodatkowe załączniki w zakładce „Zgłoszenie”. Podpisane Zaświadczenie o zgodności danych oznacza potwierdzenie, że przedstawione w zgłoszeniu dane są prawdziwe i rzetelne.
4. W przypadku zgłoszeń do więcej niż jednej z kategorii należy powtórzyć kroki opisane w punktach 2 i 3 powyżej.
5. Organizator nie dopuszcza zgłaszania kandydatów przez firmę, która jest sponsorem konkursu.
6. Nadstawane 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 Przedstawiciela Firmy jest równoznaczna z wyrażeniem zgody przez firmę na wykorzystywanie nazwy firmy oraz imienia i nazwiska kandydatów w materiałach informacyjno-marketingowych 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 przez małe, średnie i duże firmy od dnia 21 czerwca 2021 r. do 22 listopada 2021 r. wynosi 2150 zł + 23% VAT. Opłaty dla mikro przedsiębiorstw zatrudniających < 10 osób z obrotami < 2 milionów EUR rocznych obrotów mogą być pomniejszone przez Organizatora na podstawie złożonych pisemnych wniosków o dodatkowy rabat.
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 wraz z dopiskiem PNSA 2021.
11. Przedstawiciele Doradcy merytorycznego firmy Kearney Sp. z o.o. mają prawo dokonywać oceny formalnej przesłanych zgłoszeń pod kątem zgodności z regulaminem na podstawie niestatystycznej próby. Organizator konkursu ma obowiązek sprawdzić nadesłane zgłoszenia pod kątem podpisów Przedstawiciela Firmy oraz Kandydata.

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 oraz osób wyróżnionych.
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 pisemnym 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. Sędziami tworzącymi Zespół Sędziowski PNSA są specjaliści i praktycy w zakresie zarządzania, sprzedaży, HR, szkoleń oraz pracownicy naukowcy, wybrani i przeszkoleni przez PNSA. 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.
6. Wszyscy sędziowie przed rozpoczęciem prac muszą odbyć szkolenie sędziowskie, podczas którego Kapituła Sędziowska omawia Regulamin Konkursu PNSA, zmiany w stosunku do lat poprzednich, 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 i przedstawicieli Kapituły Sędziowskiej 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 pełniącej funkcję Patrona PNSA Kancelarii Prawnej, która za pośrednictwem Biura PNSA 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. Ekologiczna 16/28. 02-798 Warszawa. Zaprzysiężenie staje się skuteczne z dniem pisemnego potwierdzenia przez Organizatora otrzymania tekstu zaprzysiężenia. Brak podpisanego zaprzysiężenia wyklucza z prac Zespołów Sędziowskich lub Kapituły Sędziowskiej.
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 oraz nada lub odnowi „Certyfikat Sędziego Członka Komisji Sędziowskiej PNSA”;
 - 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 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 tytuł laureata i wyróżnienia w kategorii SUPERSPRZEDAWCA.

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. Tylko Organizator i Kapituła Sędziowska znają składy powołanych Zespołów Sędziowskich do oceny II etapu.

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

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> • Zgłoszenie nie odpowiada lub nie do końca odpowiada opisowi danej kategorii konkursowej. • Zgłoszenie zawiera odpowiedzi tylko na wybrane pytania. • Osiągnięcia kandydata opisane są sporadycznie, bez dokumentacji wyników lub/i przykładów
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> • Zgłoszenie odpowiada opisowi danej kategorii konkursowej. • Zgłoszenie zawiera odpowiedzi na część pytań. • Opis osiągnięć kandydata zawiera częściowo dokumentację wyników i przykładów.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> • Zgłoszenie w całości odpowiada opisowi danej kategorii konkursowej. • Zgłoszenie zawiera odpowiedzi na większość pytań wraz z uzasadnieniem. • Opis osiągnięć kandydata zawiera dokumentację wyników i przykładów.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> • Zgłoszenie w całości odpowiada opisowi danej kategorii konkursowej. • Zgłoszenie zawiera obszerne odpowiedzi na wszystkie pytania wraz z dokładnym uzasadnieniem. • Opis osiągnięć kandydata zawiera pełną dokumentację wyników i

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 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 48 godzin 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, które to Formularze są następnie zbierane przez Organizatora a wyniki wpisywane do zestawienia podsumowującego wyniki końcowe w danej kategorii. Po zakończeniu wszystkich prezentacji Zespół Sędziowski rozpoczyna dyskusję nad kandydatami wstępnie typując ewentualnych Laureatów i osoby Wyróżnione. W kolejnym kroku Organizator przedstawia podsumowanie zawierające całkowitą liczbę przyznanych punktów przez wszystkich sędziów dla każdego z finalistów. Na tej podstawie oraz po dyskusji, Zespół Sędziowski podejmuje decyzję o ewentualnym przyznaniu tytułu laureata i/lub maksymalnie dwóch wyróżnień w danej kategorii wpisując

odpowiednie uzasadnienia do Arkusza Podsumowania Wyników Kategorii zawierającego zestawienie ocen końcowych wszystkich kandydatów.

20. Sędziowie lub przedstawiciel Kapituły Sędziowskiej mogą po zakończeniu prezentacji oraz sesji pytań do kandydatów udzielić informacji zwrotnej zgodnie z przyjętymi standardami, podkreślając co szczególnie im się podobało w wybranych ocenianych kategoriach oraz ewentualnie jakie obszary mogą wymagać u kandydata dalszego rozwoju.
21. Na pisemną prośbę kandydata lub firmy zgłaszającej, Organizator może udzielić pisemnej informacji zwrotnej dotyczącej ocen uzyskanych na II etapie (wszyscy uczestnicy) lub podczas IV etapu (tylko finaliści). Informacja zwrotna przedstawia oceny uzyskane przez kandydatów w podziale na poszczególne kryteria i przypisany stopień oceny w przedziale nisko, średnio, dobrze i bardzo dobrze wraz z ewentualnym podsumowaniem uwag od sędziów. Informacje zwrotne mogą być udostępniane dopiero po zakończeniu konkursu i zakończeniu uroczystej gali.
22. Sędziom nie wolno kopiować Formularzy Ocen Kandydata oraz Arkusza Podsumowania Wyników Kategorii ani zabierać ich ze sobą. Kandydaci po każdej prezentacji zobowiązani są do zabrania z Sali wszystkich materiałów informacyjnych i reklamowych wykorzystywanych przez kandydata w trakcie prezentacji.
23. 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.
24. Nagrodą dla laureatów w każdej kategorii oraz w kategorii SUPERSPRZEDAWCY są statuetki PNSA a dla wyróżnionych dyplomy, które zostaną wręczone na uroczystej gali podsumowującej daną edycję konkursu.
25. 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.
26. 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 oraz nazwisk kandydatów, zgłasza taki fakt pisemnie Kapitulie 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.

27. Sędzia po zakończeniu każdej edycji konkursu PNSA ma obowiązek przesłać do Organizatora oraz Kapituły Sędziowskiej swoje uwagi i rekomendacje związane z organizacją, przebiegiem i regulaminem konkursu wraz z propozycjami i uzasadnieniem proponowanych zmian usprawniających cały proces.
28. 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.
29. Decyzje Kapituły Sędziowskiej są ostateczne i nie podlegają odwołaniu.
30. W sytuacjach nieobjętych Regulaminem Konkursu PNSA rozstrzyga Kapituła Sędziowska.
31. 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.
32. W terminie do 22 grudnia 2021 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 31 stycznia 2022 r., podczas której nastąpi oficjalne ogłoszenie wyników konkursu.
33. Imiona i nazwiska finalistów, laureatów i osób wyróżnionych w poszczególnych kategoriach mogą być wykorzystywane przez PNSA w ramach akcji informacyjnych i promocyjnych konkursu.
34. PNSA przyznaje każdej z firm mających swoich finalistów prawo do używania w swoich materiałach informacyjnych i promocyjnych znaku „Finalista XIII edycji konkursu PNSA” oraz każdej z firm mających laureatów i wyróżnionych w danej kategorii prawo do używania w swoich materiałach informacyjnych i promocyjnych znaku „Laureat kategorii w XIII edycji konkursu PNSA”, „Wyróżniony w kategorii w XIII edycji konkursu PNSA” lub „SUPERSPRZEDAWCA w XIII edycji konkursu PNSA”. 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. Weryfikacja dopasowania zgłoszenia do wytycznych konkursu oraz opisu danej kategorii.

SPEŁNIANIE KRYTERIÓW KONKURSU

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> Zgłoszenie nie odpowiada lub nie do końca odpowiada opisowi danej kategorii konkursowej. Zgłoszenie zawiera odpowiedzi na niewiele pytań. Osiągnięcia kandydata opisane są sporadycznie, bez dokumentacji wyników lub/i przykładów.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> Zgłoszenie odpowiada opisowi danej kategorii konkursowej. Zgłoszenie zawiera odpowiedzi tylko na część pytań. Opis osiągnięć kandydata zawiera częściowo dokumentację wyników i przykładów.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> Zgłoszenie w całości odpowiada opisowi danej kategorii konkursowej. Zgłoszenie zawiera odpowiedzi na większość pytań wraz z uzasadnieniem. Opis osiągnięć kandydata zawiera dokumentację wyników i przykładów.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> Zgłoszenie w całości odpowiada opisowi danej kategorii konkursowej. Zgłoszenie zawiera obszerne odpowiedzi na wszystkie pytania wraz z uzasadnieniem. Opis osiągnięć kandydata zawiera pełną dokumentację wyników i przykładów.

2. 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 Etap II	Wagi dla kategorii „Zespół Sprzedaży” oraz „Zespół Obsługi Klienta”	Wagi dla kategorii „Innowacje w Dziedzinie Sprzedaży”	Wagi dla wszystkich pozostałych kategorii
Profesjonalne podejście do sprzedaży	15%	15%	20%
Praca zespołowa i współpraca między pracownikami	20%	10%	10%
Angażowanie interesariuszy	5%	5%	10%
Kreatywność i innowacyjność	15%	25%	15%
Etyka postępowania	20%	20%	20%
Osiągane Wyniki	25%	25%	25%
Razem kategorie Etap II	100%	100%	100%

Dla poszczególnych kryteriów oceny nadesłanych zgłoszeń przyjmuje się następujące zasady oceny i punktacji przez Zespoły Sędziowskie:

NAJLEPSZE PRAKTYKI W SPRZEDAŻY

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> Kandydat w małym stopniu wykazuje zrozumienie roli profesjonalnej sprzedaży i obsługi klienta. Starania kandydata w celu zrozumienia potrzeb klienta oraz budowania

	<p>wartości nie są widoczne lub są niezbyt dobrze opisane.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kandydat przedstawia niewiele dowodów na przestrzeganie wymogów firmy związanych z zapewnieniem wysokiej jakości usług, budowania wartości, poprawy procesów sprzedażowych i obsługi klienta, stałego wzrostu sprzedaży i satysfakcji klientów oraz poprawy zysku.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat w średnim stopniu wykazuje zrozumienie roli profesjonalnej sprzedaży i obsługi klienta. • Starania kandydata w celu zrozumienia potrzeb klienta oraz budowania wartości w pewnym stopniu są widoczne i opisane. • Kandydat spełnia niektóre z wymogów firmy związanych z zapewnieniem wysokiej jakości usług, budowania wartości, poprawy procesów sprzedażowych i obsługi klienta, stałego wzrostu sprzedaży i satysfakcji klientów oraz poprawy zysku.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat w dużym stopniu wykazuje zrozumienie roli profesjonalnej sprzedaży i obsługi klienta. • Potrzeby klientów są ogólnie rozumiane i poddawane analizie, co jest udokumentowane przykładami budowania wartości. • Kandydat spełnia większość z wymogów firmy związanych z zapewnieniem wysokiej jakości usług, budowania wartości, poprawy procesów sprzedażowych i obsługi klienta, stałego wzrostu sprzedaży i satysfakcji klientów oraz poprawy zysku.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat w pełni wykazuje zrozumienie roli profesjonalnej sprzedaży i obsługi klienta, co jest udokumentowane przykładami. • Potrzeby klientów są w pełni rozumiane i poddawane analizie, co jest udokumentowane przykładami oraz konsekwentnym budowaniem wartości. • Kandydat w pełni spełnia wymogi firmy związane z zapewnieniem wysokiej jakości usług, budowania wartości, poprawy procesów sprzedażowych i obsługi klienta, stałego wzrostu sprzedaży i satysfakcji klientów oraz poprawy zysku.

PRACA ZESPOŁOWA I WSPÓŁPRACA POMIĘDZY PRACOWNIKAMI

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat w niewielkim stopniu wykazuje zrozumienie pracy zespołowej w organizacji i jej wykorzystania w celu poprawy procesów sprzedaży i obsługi klienta. • Nie przywiązuje wagi do wymiany informacji w zespole (np. dotyczących klientów, projektów, negocjacji, realizacji celów zespołowych, obsługi i satysfakcji klientów, etc.). • Nie przywiązuje wagi do otrzymywania informacji zwrotnych oraz przekazywania współpracownikom wzajemnego feedbacku.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat wykazuje pewne zrozumienie pracy zespołowej w organizacji i jej wykorzystania w celu poprawy procesów sprzedaży i obsługi klienta. • Informacje w zespole (np. dotyczących klientów, projektów, negocjacji, realizacji celów zespołowych, obsługi i satysfakcji klientów, etc.) są raczej przekazywane. • Rozumie ideę otrzymywania informacji zwrotnych oraz przekazywania współpracownikom wzajemnego feedbacku, ale niezbyt często go stosuje.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat dobrze rozumie rolę pracy zespołowej w organizacji podając przykłady wpływające na poprawę procesów sprzedaży i obsługi klienta. • Informacje w zespole (np. dotyczących klientów, projektów, negocjacji, realizacji celów zespołowych, obsługi i satysfakcji klientów, etc.) są

	<p>przekazywane. Kandydat sam wychodzi z inicjatywą w przekazywaniu informacji.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podaje przykłady otrzymywania informacji zwrotnych oraz zna zasady udzielania konstruktywnego feedbacku i go stosuje.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat bardzo dobrze rozumie rolę pracy zespołowej w organizacji wykorzystując ją w celu poprawy procesów sprzedaży i obsługi klienta. • Informacje w zespole (np. dotyczących klientów, projektów, negocjacji, realizacji celów zespołowych, obsługi i satysfakcji klientów, etc.) są na bieżąco przekazywane, a wszystkie kwestie wyjaśniane. Kandydat sam wychodzi z inicjatywą w przekazywaniu informacji i zachęca do tego innych. • Dobrze zna zasady udzielania konstruktywnego feedbacku; bardzo często prosi o feedback i sam go również często udziela.

ANGAŻOWANIE INTERESARIUSZY

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> • <input type="checkbox"/> Firma kandydata reaktywnie prowadzi działania na rzecz interesariuszy (osoby, które nie są bezpośrednio zaangażowane w projekt, ale są zainteresowane jego pozytywnym wynikiem : np. współpracownicy, udziałowcy, klienci, dostawcy, społeczności lokalne), ale są to działania doraźne, w odpowiedzi na pojawiające się problemy i nie stanowią polityki firmy. • Kandydat nie widzi relacji takich działań z realizacją swoich zadań i ich wpływu na procesy sprzedaży i obsługi klienta.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> • Firma kandydata podjęła pewne zorganizowane starania na rzecz niektórych grup interesariuszy (osoby, które nie są bezpośrednio zaangażowane w projekt, ale są zainteresowane jego pozytywnym wynikiem : np. współpracownicy, udziałowcy, klienci, dostawcy, społeczności lokalne). • Kandydat wykazał swoje poparcie dla tych starań i ich wpływ na procesy sprzedaży i obsługi klienta.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> • Firma kandydata podjęła zorganizowane i długofalowe działania mające na celu partnerskie angażowanie interesariuszy wokół wspólnego celu jakim jest sukces firmy, poprawa świadczonych usług i satysfakcji klientów (osoby, które nie są bezpośrednio zaangażowane w projekt, ale są zainteresowane jego pozytywnym wynikiem : np. współpracownicy, udziałowcy, klienci, dostawcy, społeczności lokalne). • Kandydat wykazał poparcie dla tych działań i w nich aktywnie uczestniczył podając przykłady ich wpływu na procesy sprzedaży i obsługi klienta.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> • Polityką firmy kandydata jest partnerskie angażowanie interesariuszy wokół wspólnego celu jakim jest sukces firmy, poprawa świadczonych usług i satysfakcji klientów (osoby, które nie są bezpośrednio zaangażowane w projekt, ale są zainteresowane jego pozytywnym wynikiem : np. współpracownicy, udziałowcy, klienci, dostawcy, społeczności lokalne). • Kandydat rozumie te działania i z zaangażowaniem postępuje zgodnie z tą polityką, co przekłada się na jego widoczne efekty w pracy oraz ich wpływ na procesy sprzedaży i obsługi klienta.

KREATYWNOŚĆ I INNOWACYJNOŚĆ

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat nie wykazuje inicjatywy w zakresie wymyślenia usprawnień i nowych rozwiązań w celu zwiększenia sprzedaży, poprawy obsługi i satysfakcji klientów. • Kandydat wykorzystuje innowacyjne i kreatywne pomysły innych tylko w sytuacjach, gdy pojawiają się problemy.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat usprawnia standardowe zadania lub/ i znajduje nowe sposoby wykorzystania dotychczasowych rozwiązań w zakresie zwiększenia sprzedaży, poprawy obsługi i satysfakcji klientów. • Wykorzystuje czasami innowacyjne i kreatywne własne oraz innych pomysły w celu zwiększenia sprzedaży i utrzymania Klienta.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat przedstawia nowatorskie pomysły w celu zdobycia rynku i zwiększenia sprzedaży, poprawy obsługi i satysfakcji klientów. • Wykorzystuje stale innowacyjne i kreatywne własne pomysły w celu zwiększenia sprzedaży, poprawy obsługi i satysfakcji klientów, co jest udokumentowane przykładami.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat przedstawia całościowe nowatorskie rozwiązania w celu zdobycia rynku i zwiększenia sprzedaży konsekwentnie dążąc do poprawy procesów sprzedaży, obsługi i budowania satysfakcji klientów. • Zachęca innych do wykorzystywania nowatorskich rozwiązań w celu zwiększenia sprzedaży, poprawy obsługi i satysfakcji klientów, co jest udokumentowane przykładami.

ETYKA POSTĘPOWANIA

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat wykazuje gotowość działania w obrębie wybranych elementów branżowych i etycznych standardów postępowania wynikających z jego profesji. • Nie są widoczne działania w obszarze odpowiedzialności biznesowej, etycznych zasad sprzedaży i obsługi klienta.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat działa w obrębie branżowych i etycznych standardów postępowania wynikających z jego profesji. • Podano przykłady działania w obszarze odpowiedzialności biznesowej, etycznych zasad sprzedaży i obsługi klienta. Kandydat stara się nie dopuszczać do świadomego wprowadzania klientów w błąd.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat wykazuje przywiązanie do wartości branżowych i etycznych przestrzegając wymogów oraz ogólnie przyjętych standardów danej branży. • Ma silną pozycję w ustanawianiu etycznych standardów postępowania w obszarze odpowiedzialności biznesowej, zasad sprzedaży i obsługi klienta, dając przykład współpracownikom, co jest udokumentowane przykładami.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat wykazuje przywiązanie do wartości branżowych i etycznych przestrzegając i przekraczając wymogi oraz ogólnie przyjęte standardy danej branży. • Ustanawia etyczne standardy postępowania w obszarze odpowiedzialności biznesowej, etyczne zasady sprzedaży i obsługi klienta, dając przykład współpracownikom, co jest udokumentowane przykładami i ma przełożenie na wyniki sprzedaży i satysfakcji klientów.

OSIĄGNIĘTE WYNIKI

W przypadku oceny przez Zespoły Sędziowskie na II i IV etapie przesłanych zgłoszeń pod kątem kryterium „Osiągnięte Wyniki”, sędziowie biorą pod uwagę tylko wyniki uzyskane za rok 2020 odnosząc je do wyników w latach poprzednich i mogąc dodatkowo punktować utrzymanie trendu w kolejnym roku. Sędziowie w swojej ocenie powinni też uwzględniać efekt niskiej bazy oraz poziom osiągniętych wyników na tle całej firmy, konkurentów czy też benchmarków rynkowych odpowiednio podnosząc lub obniżając swoją ocenę dla tego kryterium.

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat częściowo udokumentował wyniki sprzedażowe i obsługi klienta spełniające założenia i standardy danej firmy i branży.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat osiąga udokumentowane, dobre wyniki spełniające założenia i standardy danej firmy i branży. • Dbą o interesy klientów, dając firmie biznesowe możliwości na akceptowalnym poziomie.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat konsekwentnie osiąga udokumentowane, dobre wyniki sprzedażowe i obsługi klienta spełniające założenia i standardy danej firmy i branży, które są udokumentowane przykładami. • Kandydat jest podaje przykłady działań i wskaźników związanych z poziomem obsługi klientów i ich satysfakcji. • Dbą o interesy klientów, dając firmie biznesowe możliwości na przyszłość.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> • Kandydat konsekwentnie osiąga bardzo wysokie wyniki sprzedażowe i obsługi klienta przekraczające założenia i standardy danej firmy i branży, które są bardzo dobrze udokumentowane przykładami. • Kandydat jest osobiście zaangażowany i przedstawił wysokie wskaźniki związane z poziomem obsługi klientów i ich satysfakcji. • Dbą o interesy klientów, dając firmie duże, biznesowe możliwości na przyszłość.

2. W trakcie Etapu IV (Prezentacje Finalistów) będzie odbywała się przy użyciu następujących 9 kryteriów:

Kryterium oceny zawartości prezentacji i aplikacji Etap IV	Wagi dla kategorii „Zespół Sprzedaży” oraz	Wagi dla kategorii „Innowacje	Wagi dla wszystkich pozostałych

		„Zespół Obsługi Klienta”	w Dziedzinie Sprzedaży”	kategorii
2	Profesjonalne podejście do sprzedaży	10%	10%	15%
3	Praca zespołowa i współpraca między pracownikami	15%	5%	5%
4	Angażowanie interesariuszy	5%	5%	5%
5	Kreatywność i innowacyjność	5%	15%	5%
6	Etyka postępowania	15%	15%	15%
7	Osiągane Wyniki	15%	15%	15%
Razem zawartość prezentacji:		65%	65%	65%

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

Razem kategorie Etap IV:	100%	100%	100%
---------------------------------	-------------	-------------	-------------

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

FORMA, SPOSÓB, UŻYTE NARZĘDZIA I CZAS PREZENTACJI

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> Prezentacja w niepełny sposób wykorzystująca jedną z dostępnych form przekazu (np. prezentacja PowerPoint, wydruki, próbki, materiały drukowane, flipchart, katalogi, materiały prasowe, inne). Przekazane informacje wymagają wielu dodatkowych pytań lub komentarzy. Przekroczony został zakładany czas prezentacji. Prezentacja została przedstawiona częściowo i przegadana.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> Prezentacja wykorzystująca jedną z dostępnych form przekazu (np. prezentacja PowerPoint, wydruki, próbki, materiały drukowane, flipchart, katalogi, materiały prasowe, inne). Przekazane informacje w części wymagają dodatkowych pytań lub komentarzy. Przekroczony został zakładany czas prezentacji. Prezentacja nie została przedstawiona w całości.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> Prezentacja wykorzystująca minimum dwie z dostępnych form przekazu (np. prezentacja PowerPoint, wydruki, próbki, materiały drukowane, flipchart, katalogi, materiały prasowe, inne). Informacje przekazane zostały w jasny i czytelny sposób. Uczestnik wykorzystał w całości zakładany czas prezentacji.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> Prezentacja wykorzystująca kilka różnych z dostępnych form przekazu

	<p>(np. prezentacja PowerPoint, wydruki, próbki, materiały drukowane, flipchart, katalogi, materiały prasowe, inne).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prezentacja była zwięzła i czytelna w zakresie treści i przekazu. ▪ Uczestnik wykorzystał w całości zakładany czas prezentacji.
--	---

UMIĘTNOŚĆ PREZENTACJI I ARGUMENTOWANIA

Punktacja	Ocena sędziego
Nisko (0-24)	<ul style="list-style-type: none"> • Uczestnik opanował umiejętności prezentacyjne w stopniu podstawowym. • Odpowiada tylko na zadawane pytania, nie angażuje audytorium w trakcie prezentacji.
Średnio (25-49)	<ul style="list-style-type: none"> • Uczestnik opanował umiejętności prezentacyjne. • Odpowiadając na zadawane pytania wykazuje się wiedzą z omawianej dziedziny angażując audytorium w trakcie prezentacji. • Potrafi argumentować, wykorzystując przykłady sprzedażowe. • Wykazuje zaangażowanie podczas omawianego tematu.
Dobrze (50-74)	<ul style="list-style-type: none"> • Uczestnik ma wysoki poziom umiejętności prezentacyjnych i argumentowania. • Odpowiadając na zadawane pytania swobodnie porusza się w omawianej dziedzinie, wzbudzając zaciekawienie audytorium w trakcie prezentacji. • Potrafi argumentować i bronić własnego zdania używając w tym celu wielu przykładów sprzedażowych. • Wykazuje duże zaangażowanie podczas omawianego tematu.
Bardzo dobrze (75-100)	<ul style="list-style-type: none"> • Uczestnik ma bardzo wysoki poziom umiejętności prezentacyjnych i argumentowania. • Odpowiadając na zadawane pytania, swobodnie prowadzi dyskusję, komunikując się w przystępny i ciekawy dla audytorium sposób. • Używa wszechstronnych argumentów odnosząc się do wielu przykładów z danej dziedziny, ale też z innych branż. • W trakcie prezentacji widać silną motywację, zaangażowanie i pasję.

VI. Harmonogram konkursu

1. Rejestracja kandydatów do poszczególnych kategorii konkursu – od 21 czerwca do 22 listopada 2021 r.
2. Umieszczenie kompletnego Formularza Zgłoszeniowego w wersji elektronicznej do dnia 22 listopada 2021 r. i Zaświadczenia o Zgodności Danych podpisanego przez przełożonego kandydata.
3. Weryfikacja przesłanych Formularzy Zgłoszeniowych oraz dokumentów w wersji papierowej pod względem zgodności z wymogami formalnymi do 23 listopada 2021 r.
4. W terminie od 23 listopada do 19 grudnia 2021 r. Zespoły Sędziowskie dokonają niezależnej oceny nadesłanych zgłoszeń pod względem merytorycznym przy uwzględnieniu wymogów formalnych zawartych w Regulaminie Konkursu PNSA oraz wskażą finalistów konkursu PNSA.
5. W terminie do 22 grudnia 2021 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 10 do 21 stycznia 2022 r.

7. Zamknięcie obrad Kapituły Sędziowskiej i Zespołów Sędziowskich oraz wybór laureatów i osób wyróżnionych konkursu nastąpi w dniu 21 stycznia 2022 r.
8. Oficjalne ogłoszenie wyników będzie miało miejsce w trakcie uroczystej gali PNSA, która odbędzie się 31 stycznia 2022 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 nadesłane przez kandydatów 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. Ekologiczna 16/28. 02-798 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 dla firmy
2. Formularz zgłoszeniowy kandydata
3. Zaświadczenie o zgodności danych