

Регламент проведения регионального чемпионата по переговорным играм для риэлторов.

- ❖ На чемпионате по переговорным играм выявляются победители, как в командном, так и в личном зачете.
- ❖ К участию допускается определенное количество команд, в зависимости от зала (аудитории, количества залов или аудиторий). Для одного большого зала, рассчитанного на 150 мест, количеством команд может быть от 5 до 18.
- ❖ Одна команда состоит из 5 человек.
- ❖ Допускается участие индивидуальных игроков, не состоящих в команде (в силу недостаточного укомплектования команды). От одной организации одновременно может выступать команда и индивидуальный участник (участники).
- ❖ При большом количестве игроков, команды делятся на группы - по 4-5 команд в одной.
- ❖ В этих группах проводится предварительный этап соревнований, оценивает который компетентное жюри (по 4 члена жюри в каждой группе)
- ❖ Таким образом, независимо от количества групп и команд, время проведения чемпионата составляет 4-5 часов.
- ❖ Действующие лица на чемпионате:
 - участники игр, ведущие (минимум 2 человека, что зависит от количества групп), члены жюри (4 человека на каждую группу команд), зрители (количество, ограниченное только вместимостью зала/аудитории).
- ❖ Предварительный этап чемпионата:
 - Члены команд, разбившихся на группы, по результатам жеребьевки отыгрывают кейсы по «круговой системе»
 - Каждый из участников играет со следующим в списке, согласно жеребьевке, в качестве агента. Затем тот, кто играл роль клиента, играет со следующим участником. И так до завершения списка. Таким образом, каждому участнику в предварительном этапе предстоит отыграть по одному кейсу, как агенту, и по одному, как клиенту. Оценивается только роль агента.
 - Длительность кейса составляет не более 3 минут.
- ❖ В предварительном этапе используются кейсы по следующим блокам:
 - телефонные переговоры (входящий и исходящий звонок);
 - первый контакт с клиентом;
 - отработка возражений (сомнений) клиента;
 - ценовые переговоры с покупателем;
 - возвращение лояльности недовольного клиента;
 - работа с собственником, покупателем;
 - презентация себя и услуги;
 - ценовые переговоры.
- ❖ Ведущий вызывает участников к игре в ролевой ситуации, зачитывает задание, подробно разъясняя условия и содержание.
- ❖ Игроки обязаны отыгрывать роль (как клиента, так и агента) в рамках сформулированного задания. Все, что не оговорено в кейсе, агент и клиент могут интерпретировать по своему усмотрению, то есть импровизировать.
- ❖ Члены жюри оценивают агентов по двум критериям – «техника» и «артистизм», знания (аргументы) и умение управлять информацией (доносить свои знания до клиента). Количество баллов по каждому из двух критериев – от 1 до 10.
- ❖ После каждых 3 или 4 кейсов члены жюри высказываются о выступлениях, дают комментарии.
- ❖ Состав членов жюри подбирается из наиболее авторитетных представителей профессионального сообщества, партнеров, смежных организаций, бизнес тренеров.
- ❖ По результатам предварительного этапа происходит подсчет баллов в командах, исходя из результатов каждого члена команды, и подводится итог именно в командном зачете.

- ❖ После технического перерыва соревнования продолжают с целью выявления победителей в индивидуальном зачете.
- ❖ Полуфинал:
 - В полуфинал проходят 4 (четыре) игрока, набравшие большее количество баллов в предварительном этапе.
 - Если на мероприятии более одной группы команд, например 8 команд (по 4 в каждой), то из каждой группы в полуфинал выходят по 2 игрока, набравшие большее количество баллов каждый в своей группе. Если 4 группы команд, то из каждой группы в полуфинал проходят по 1 человеку.
 - При совпадении баллов, игроки с одинаковыми оценками отыгрывают по одному дополнительному кейсу. Баллы, набранные в этих кейсах, не учитываются в дальнейшем, а лишь являются пропуском в полуфинал.
 - В полуфинале игроки делятся на две пары. Первое место в предварительном этапе по количеству баллов составляет пару четвертому месту. А второе – третьему.
 - В парах отыгрывается по одному «житейскому» кейсу, не из риэлторской практики.
 - В полуфинальных кейсах оцениваются сразу оба участника, каждый из которых играет свою роль.
 - Полуфинальные кейсы длятся по 5 минут, а оцениваются таким же образом, как и в предварительном конкурсе.
 - В полуфинальных кейсах игра идет на выбывание. То есть, из пары в финал проходит только один участник.
- ❖ Финал:
 - В финале игроки отыгрывают специальный кейс. У каждого из игроков своя роль в этом кейсе. - Время отработки кейса – до 7 минут.
 - По результатам выставленных баллов организаторы определяют Чемпиона в индивидуальном зачете.
- ❖ 3 и 4 место определяется сложением набранных игроками баллов в полуфинале и в предварительном конкурсе.
- ❖ В формат мероприятия могут быть внесены корректировки в зависимости от запроса, количества участников, недостатка времени на проведение полноценного мероприятия и по другим причинам.