****

**ПРОГРАММА ПРОВЕДЕНИЯ**

***соревнований по компетенции* Торговое дело**

***Регионального этапа чемпионата***

***по профессиональному мастерству «Профессионалы» - 2026 в Кузбассе***

|  |  |
| --- | --- |
| **Общая информация** | |
| **Период проведения** | 16.02.2026 -19.02.2026 |
| **Место проведения и адрес площадки** | Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение "Новокузнецкий торгово-экономический техникум"  Кемеровская область-Кузбасс, г. Новокузнецк, ул. Кутузова, д. 82 |
| **ФИО Главного эксперта** | Михеева Екатерина Алексеевна |
| **Контакты Главного эксперта** | 89832158532, miheev171988@mail.ru |

|  |  |
| --- | --- |
| **Д-2 Д-1 / «\_16\_» \_\_февраля\_\_\_\_\_ 2026\_ г.** | |
| 09:00-10:00 | Проверка готовности площадки Главным экспертом. Прибытие на площадку экспертов. |
| 10:00-13.00 | Регистрация экспертов, проверка корректности внесенных данных, инструктаж по охране труда, обучение экспертов. Распределение ролей, внесение 30% изменений, распределение по группам оценки, блокировка схемы оценки, подписание протоколов |
| 13.00-13.50 | Обед |
| 13.50-14.00 | Прибытие на площадку экспертов и конкурсантов. |
| 14.00-18.00 | Регистрация конкурсантов, инструктаж по охране труда, жеребьевка, знакомство с рабочими местами, актуальным конкурсным заданием и обобщенной схемой оценки, подписание протоколов |
| **Д1 / «\_17\_» \_\_ февраля\_\_\_\_\_ 2026\_ г.** | |
| 08.00-08.45 | Прибытие экспертов и конкурсантов на конкурсную площадку |
| 08.45-09.00 | Инструктаж по ОТ экспертов и конкурсантов |
| 09.00-09.10 | Выдача задания по модулю А. Организация продаж в сегменте В2В |
| 09.10-10.30 | Выполнение задания по модулю А. Организация продаж в сегменте В2В (1 час 20 мин) |
| 10.30 – 10.35 | Переход в комнату участников |
| 10.35 – 11.15 | Выполнение задания по модулю А Организация продаж в сегменте В2В (Первый контакт с клиентом) 5 минут на каждого участника. Очередность выполнения задания в соответствии с жеребьевкой. (40мин) |
| 11.15 – 11.20 | Переход в рабочую зону |
| 11.20 – 12.40 | Выполнение задания по модулю А. Организация продаж в сегменте В2В (1ч. 20 мин.) |
| 12.40 – 12.45 | Сдача результатов работы над модулем экспертному жюри. |
| 12.45 – 13.25 | Защита презентации по модулю А ( Личная продажа) (5 минут на каждого участника) (40 мин) |
| 13.25 – 14.00 | **Обед** |
| 14.00-14.10 | Выдача задания по модулю Б. Организация торгово-технологических процессов в розничном торговом предприятии и анализ основных экономических показателей его деятельности |
| 14.10-16.10 | Выполнение задания по модулю Б. Организация торгово-технологических процессов в розничном торговом предприятии и анализ основных экономических показателей его деятельности (2 часа) |
| 16.10-16.15 | Переход в брифинг-зону |
| 16.15-17.11 | Защита презентаций по модулю Б. (5 минут презентация +2 минуты на вопросы членов экспертного жюри = 56 мин) |
| 17.11-20.00 | Проведение оценки, внесение оценок в ЦСО |
| **Д2 / «\_18\_» \_\_ февраля\_\_\_\_\_ 2026\_ г.** | |
| 08.00-08.45 | Прибытие экспертов и конкурсантов на конкурсную площадку |
| 08.45-09.00 | Инструктаж по ОТ экспертов и конкурсантов |
| 09.00-09.10 | Выдача задания по модулю В. Управление ассортиментом и организация закупочной деятельности |
| 09.10-12.10 | Выполнение задания по модулю В. Управление ассортиментом и организация закупочной деятельности (3ч.) |
| 12.10-12.15 | Переход в брифинг-зону |
| 12.15-13.11 | Защита презентаций по модулю В. (5 минут презентация +2 минуты на вопросы членов экспертного жюри = 56 мин) |
| 13.11 -13.50 | Обед |
| 13.50-14.00 | Выдача задания по модулю Г: Стимулирование покупательского спроса. Разработка стратегии продвижения продукта в информационно-коммуникационной сети Интернет |
| 14.00-16.00 | Выполнение задания по модулям Г. Стимулирование покупательского спроса Разработка стратегии продвижения продукта в информационно-коммуникационной сети Интернет (2ч.) |
| 16.00-16.05 | Переход в брифинг-зону |
| 16.05-17.09 | Защита презентаций по модулю Г (8 участников Х 6 минут презентация +2 минуты на вопросы членов экспертного жюри=64) |
| 17.09-20.00 | Проведение оценки, внесение оценок в ЦСО |
| **Д3 / «\_19\_» \_\_ февраля\_\_\_\_\_ 2026\_ г.** | |
| 08.00-08.45 | Прибытие экспертов и конкурсантов на конкурсную площадку |
| 08.45-09.00 | Инструктаж по ОТ экспертов и конкурсантов |
| 09.00-09.10 | Выдача задания по модулю Д. Продвижение местных брендов |
| 09.10-12.40 | Выполнение задания по модулю Д. Продвижение местных брендов (2ч. 30 мин) |
| 12.40-12.45 | Переход в брифинг-зону |
| 12.45-13.49 | Защита презентаций по модулю Д (8участников Х 6 минут презентация +2 минуты на вопросы членов экспертного жюри=64) |
| 13.49-14.15 | Итоговый брифинг, вручение сертификатов участников |
| 14.15-14.50 | Обед |
| 14.50-20.00 | Проведение оценки, внесение оценок в ЦСО, блокировка оценок, подписание протоколов |