



COLEGIUL TEHNIC CIBINIUM
Str. Dealului nr. 4
550010 – Sibiu ROMÂNIA
Tel/Fax: 0040269/211547
e-mail: colegiulcibinium@yahoo.com
www.colegiulcibinium.ro

PROGRAMUL TÂRGULUI INTERJUDEȚEAN AL FIRMELOR DE EXERCİȚIU "PREGĂTIM VIITORII ANTREPRENORI"

Ediția a II-a

Sâmbătă, 26 mai 2017	
9:00 – 10:00	AMENAJARE STANDURI, ÎNREGISTRARE FIRME
10:00 – 10:30	DESCHIDERA OFICIALĂ A TÂRGULUI
10:30 – 14:00	DERULARE COMPETIȚII/ÎNCHEIERE TRANZACȚII
14:00 – 14:30	PAUZĂ
14:30 – 15:00	FESTIVITATEA DE PREMIERE
15:00 – 16:00	DEZAFECTARE STANDURI

Termenul de înscriere: **22.05.2017**, prin completarea fișei de înscriere și expedierea ei în format electronic pe adresa de email: targregionalsibiu@yahoo.com

Vă așteptăm cu drag !

Director,
Prof. Ciubotaru Mona

REGULAMENT DE CONCURS

- La concurs pot participa elevi din clasele a XI-a și a XII-a care sunt înscriși la școlile de profil din județul Sibiu și județele partenere. Concurenții vor fi grupați pe echipe formate din maxim 4 elevi care vor reprezenta fiecare firmă de exercițiu înscrisă în concurs. **Se admit în concurs firme de exercițiu active în anul școlar 2016-2017 înscrise la Centrala Firmelor de Exercițiu din România-ROCT.**
- Durata târgului este de o zi.
- Concurenții vor fi prezenți în sala de concurs la ora 9:00.
- La prezentarea în sala de expoziție, fiecare firmă de exercițiu se va înscrie la standul de informații, va primi un număr de stand și va semna pentru primirea standului. Firmele participante sunt obligate să predea standurile în aceeași stare în care le-au primit. Orice distrugere adusă standurilor va fi plătită de către firma de exercițiu care a preluat standul.
- Participanții sunt rugați să păstreze spațiul din jurul standului curat. Fumatul în incinta liceului și a târgului este strict interzis precum și folosirea altor substanțe alcoolice sau interzise prin lege.
- Orice comportament neadecvat este interzis și duce la imediata descalificare a firmei de exercițiu.
- Participanții își asumă responsabilitatea pentru respectarea regulilor legate de siguranța proprie, precum și siguranța vizitatorilor.
- Organizatorii târgului nu își asumă responsabilitatea pentru obiectele pierdute, deteriorate sau furate.
- Profesorii coordonatori nu au voie să ajute elevii la pregătirea standului, în caz contrar firma va fi descalificată.
- Pe toată durata desfășurării târgului și la încheierea acestuia, standurile vor trebui păstrate curate, iar resturile menajere vor fi strânse în sacii aflați la fiecare stand.
- După încheierea târgului și dezafectarea standului, fiecare firmă de exercițiu se va prezenta la standul de informații și va semna pentru predarea standului. Nu se vor dezafecta și preda standurile înainte de ora stabilită decât cu acordul organizatorilor.
- Timp de 5 minute după susținerea proiectului PPT, membrii comisiei de evaluare vor adresa întrebări concurenților pe teme antreprenoriale legate de ideea de afacere prezentată în planul de afaceri.

CRITERII DE EVALUARE TÂRGUL INTERJUDEȚEAN AL FIRMELOR DE EXERCITIU "PREGĂTIM VIITORII ANTREPRENORI" – Sibiu, Ediția a II-a

1. Criterii de evaluare competiția "Cea mai bună prezentare PPT":

Nr. Crt	Criterii	Detaliere criterii
1.	Structura prezentării (20p)	<ul style="list-style-type: none">• Slide-uri concentrate (max 15-16 slide-uri, conținutul este util, incitant și inovator), încadrarea în 5 minute.• Există introducere, cuprins și încheiere.• Originalitatea în alegerea prezentării.
2.	Elemente componente (20p)	<ul style="list-style-type: none">• Numele firmei, Sigla, Motto, Obiect de activitate, Adresa de contact• Organigrama• Oferta de produse/servicii• Ofertă specială
3.	Forma prezentării (20p)	<ul style="list-style-type: none">• Expunere și argumentare (limbaj de specialitate, capacitate de sinteză, de analiză, argumentare)• Expresivitatea prezentării, prezentarea este atractivă
4.	Limbajul și stilul (20p)	<ul style="list-style-type: none">• Folosirea maximă a vizualului și auditivului;• Imagini cu impact în prezentare, puternice, clare, adecvate, originale.
5.	Efecte speciale (20p)	<ul style="list-style-type: none">• Folosirea ideii de multimedia (orice element poate susține ce se spune: imagini puternice, grafice, mișcare, contururi, titluri, marcaje, etc.);• Dinamism, imagini puternice.
TOTAL		100 PUNCTE

2. Criterii de evaluare competiția "Cel mai bun stand":

Nr. Crt.	Criterii	Detaliere Criterii
1.	Prezentarea standului (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Înfățișarea standului, modalitatea etalării produselor în stand, să inspire încredere, originalitate, creativitate, să atragă atenția; • Identificarea elementelor firmei de exercițiu: numele firmei, logo-ul, motto-ul, catalog, fluturași, pliante, mostre de produse, sigla, sediul expozantului, mijloace grafice; • Folosirea eficientă a spațiului și resurselor, iluminat corespunzător; • Relevanța obiectului de activitate;
2.	Materiale promoționale (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Materialele publicitare sunt sub diferite forme, concepute și realizate de către elevi; • Originale, atractive, conțin culorile firmei; • Calitatea și cantitatea materialelor fiind accesibile clienților; • Informațiile oferite sunt suficiente, detaliate, convingătoare;
3.	Utilizarea mijloacelor audio-video (10p)	<ul style="list-style-type: none"> • Un nivel scăzut al volumului sunetului și luminii pentru a nu deranja persoanele prezente la stand ori alte activități desfășurate concomitent; • Prezentările să fie cât mai scurte, concise; • Să fie prezentate ca o componentă integrantă a discuțiilor la stand;
4.	Profesionalism și serviabilitate (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Personalul prezent la stand trebuie să fie un bun cunoscător al caracteristicilor produselor; • Personalul la stand denotă prezență de spirit, competență, eficiență, inspiră încredere, este instruit temeinic. • Personalul are înfățișare plăcută, agreabilă, mânuitori iscusiți ai tehnicilor de comunicare și negociere. • Vestimentația personalului trebuie să fie office, respectiv în concordanță cu obiectul de activitate al firmei; • Realizează evidența vizitatorilor și a conținutului discuțiilor cu vizitatorii • Există spațiu amenajat pentru negociere; • Crearea atmosferei de ospitalitate, curățenia la stand.
TOTAL		100 PUNCTE

3. Criterii de evaluare competiția "Cel mai bun catalog":

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Componente esențiale (40p)	<ul style="list-style-type: none"> • Denumire firmă, slogan, siglă, programul zilnic; • Prezentarea firmei, prezentarea echipei, organigrama; • Oferta, structurată pe principalele grupe de produse și servicii, formular de comandă; • Cuprins, Logo-ul, date de contact: adresă, e-mail, telefon/fax.
2.	Organizare eficientă (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Succesiunea părților componente, numerotarea paginilor, accesibilitate, folosirea eficientă a spațiului fără compromiterea esteticii. • Prezentarea produselor/ofertelor, evidențierea prețului, accesibilitate; • Limbaj clar, corespunzător, gramatică și ortografie corecte;
3.	Prezentare artistică, Estetica (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Culori, creativitate, formă, manufacturare, corelare cu obiectul de activitate, originalitate; • Structura adecvată și profesionistă, complexitatea elementelor grafice, • Designul excepțional și bine executat, catalog cu aspect îngrijit.
TOTAL		100 PUNCTE

4. Criterii de evaluare competiția "Cele mai bune materiale promoționale":

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Conținut (40p)	<ul style="list-style-type: none"> • Denumire firmă, slogan, siglă, prezentarea firmei, prezentarea echipei, oferta de catalog, evidențierea prețurilor, datele de contact.
2	Organizare (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Succesiunea părților componente, aranjarea în pagină, prețuri. • Numerotarea paginilor, folosirea inspirată a spațiului avut la dispoziție, machetarea paginilor.
3	Estetica (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Paleta de culori, creativitate, manufacturare, formă, corelare cu obiectul de activitate.
TOTAL		100 PUNCTE

5. Criterii de evaluare competiția ”Cel mai bun spot”:

Nr.crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Calitatea mesajului (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Captarea atenției, stimularea interesului pentru mesaj. • Specificarea clientelei vizate; • Prezentarea în rezumat a ofertei de vânzare; • Atractivitatea și claritatea mesajului; • Evidențierea beneficiului oferit.
2	Elemente de identificare a firmei de exercițiu (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Numele firmei, logo-ul, sloganul, oferta, date de contact.
3	Prezentarea artistică (20p)	<ul style="list-style-type: none"> • Creativitate, corelarea cu obiectul de activitate, originalitate.
4	Performanța tehnică (20p)	<ul style="list-style-type: none"> • Calitatea imaginii • Montaj • Sunet • Efecte/lumini
TOTAL		100 PUNCTE

6. Criterii de evaluare competiția ”Cea mai bună pagină web”:

Nr.crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Componente esențiale (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Date de contact, moto, siglă, situare geografică. • Ofertă, evidențierea prețului; • Organigrama;
2	Așezarea în pagină (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Elementele care alcătuiesc imaginea firmei trebuie să fie clar puse în evidență. • Oferta de informații să fie clar departajată de domeniul de navigație. • Contrast clar între elementele de grafică, text și fundal. • Legătura dintre anumite teme să fie subliniată și evidențiată. • Elementele grafice și fotografiile să aibă o calitate tehnică corespunzătoare.
3	Navigare (30p)	<ul style="list-style-type: none"> • Pagina se încarcă rapid. • Elementele de navigare să fie clare. • Domeniul de navigare să fie în permanență disponibil și vizibil. • Link-urile să poată fi identificate și ușor apelabile.
4	Grafică, text (10p)	<ul style="list-style-type: none"> • Elementele de navigare și cele grafice să fie așezate în același loc pe pagină, originalitate. • Textul să fie ușor de înțeles, bine structurat și să existe elemente de evidențiere
TOTAL		100 PUNCTE

7. Criterii de evaluare competiția "Cel mai bun negociator":

Nr.crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Stabilirea contactului (10p)	<ul style="list-style-type: none"> • Salutul: tonul folosit să fie puternic, primitor, limbaj clar. • Contactul să fie stabilit de client/personal, prezentarea funcției și poziției în firma de exercițiu printr-o afirmație sobră asupra disponibilității de a i se oferi informațiile despre anumite produse.
2	Ținută (6p)	<ul style="list-style-type: none"> • Vestimentație unitară, accesorii, frizură adecvată, însemnele firmei existente.
3	Limbaj (10p)	<ul style="list-style-type: none"> • Limbaj de specialitate, fără repetări de cuvinte, formulări scurte.
4	Cunoștințe despre produs (20p)	<ul style="list-style-type: none"> • Poate să dea informații complete despre produse. • Investigarea nevoilor, abilitatea de a perfecta vânzările. • Să știe să răspundă la întrebările suplimentare. • Să știe să găsească produsele în catalog.
5	Prelucrarea documentelor (20 p)	<ul style="list-style-type: none"> • Facturi întocmite corect, fără greșeli de calcul.
6	Realizarea vânzării (10 p)	<ul style="list-style-type: none"> • Încheierea vânzării – perfectarea actelor de vânzare-cumpărare în condiții de succes.
7	Abilități de negociere (10 p)	<ul style="list-style-type: none"> • Tehnica întrebărilor este utilizată cu succes, foarte convingător, pentru a identifica motivațiile vizitării standului, observațiile cu caracter critic, sugestiile sale, scopul vizitei. • Evitarea categorică a insistenței exagerate asupra susținerii unui anumit punct de vedere sau a unei anumite motivații. • Prețurile și caracteristicile produselor sunt bine argumentate.
8	Completarea OP-uri (8 p)	<ul style="list-style-type: none"> • OP-urile întocmite corect, fără greșeli de calcul.
9	Comportamentul după vânzare (6 p)	<ul style="list-style-type: none"> • Exprimarea sinceră a gratitudinii. • Înscrierea în registrul de evidență a numelui vizitatorului, denumirii și adresei firmei de exercițiu pe care o reprezintă, conținutul pe scurt al discuției și al celor convenite cu vizitatorul, pentru a se trece la urmărirea și concretizarea acestora.
TOTAL		100 PUNCTE

8. Criterii de evaluare competiția "Cea mai reprezentativă mascotă":

Nr.crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Stabilirea contactului (15p)	<ul style="list-style-type: none">• Salutul, capacitatea de a interacționa spontan cu vizitatorii/ potențialii clienți.
2	Ținută (30p)	<ul style="list-style-type: none">• Vestimentație manufacturată, originală, calitatea materialului din care este confecționat produsul.• Ținuta să fie în corelare cu obiectul de activitate al firmei.• Folosirea culorilor să fie reprezentativă pentru firmă.
3	Cunoștințe despre produse (30p)	<ul style="list-style-type: none">• Limbaj adecvat, plăcut.• Abilitatea de a transmite informații obținând feedback-ul clienților.• Să cunoască detalii despre produse/ servicii oferite.
4	Profesionalism (25p)	<ul style="list-style-type: none">• Capacitatea de a recunoaște publicul țintă.• Crearea unei atmosfere de ospitalitate.• Prezență scenică și expresivitate.
TOTAL		100 PUNCTE

9. Criterii de evaluare competiția "Cel mai bun slogan/ siglă":

- Evaluarea elementelor de identitate ale firmei (siglă și slogan) va fi făcută de către juriu anterior perioadei târgului.
- Pentru a evalua imaginea firmei este necesară **trimiterea** elementelor de identitate ale firmei (siglă și slogan) pe cale electronică (într-un singur fișier) până la data de **22.05.2017** pe adresa de email **targregionalsibiu@yahoo.com**.

*** Elaborate conform ghidului firmelor de exercițiu.**