

Wedstrijden Belfair 2019

Op 14 en 15 maart 2019 vindt in Brussels Expo de internationale Belfairbeurs plaats. Traditioneel organiseren we op deze dagen ook een aantal wedstrijden die beoordeeld worden door een jury. De beste resultaten van iedere dag worden beloond met een mooie prijs.

In deze bundel vinden jullie alle informatie en het reglement van iedere wedstrijd terug. Gelieve deze richtlijnen aandachtig door te nemen.

De wedstrijden die dit jaar georganiseerd worden zijn:

- Mystery Shopping
- Elevator Pitch
- Case Study Competition
- Wedstrijd georganiseerd door Vives Brugge (info volgt ter plaatse)

Vragen en/of opmerkingen kunnen gemaild worden naar belfair2019@cofep.be.

WEDSTRIJD 1: mystery shopping

Verloop van de wedstrijd

Een team van juryleden gaat tijdens BELFAIR op pad en laat zich volledig onderdompelen in de sfeer die door de standhouders gecreëerd wordt. Wie slaagt erin om klanten naar zich toe te lokken en te overtuigen een bestelling te plaatsen?

In de beoordeling zullen de juryleden o.a. rekening houden met onderstaande criteria:

- Hoe verliep het onthaal?
- Hoe verliep het verkoopgesprek?
- Wist men wat er in de catalogus stond (productkennis en verkoopvoorwaarden)?
- Werd er goed onderhandeld?
- Had men aandacht voor een correct taalgebruik?
- Had men aandacht voor een verzorgd voorkomen (uitstraling)?

Overtuig onze juryleden en maak zo kans op mooie prijzen!

Per beursdag ontvangen 5 genomineerde virtuele bedrijven een golden ticket. Hiermee maken ze kans op één van de 3 mooie prijzen. Alle genomineerde virtuele bedrijven worden om 15.15 uur verwacht bij het podium voor de prijsuitreiking. Alle werknemers van de winnende virtuele bedrijven zijn aanwezig voor een groepsfoto.

Voor wie?

Alle standhouders

Inschrijven?

De trainer kan de deelname melden bij de inschrijving als standhouder op de beurs.

WEDSTRIJD 2: elevator pitch

Wat is een “elevator pitch”?

Een elevator pitch is een korte presentatie waarin je enthousiast vertelt wie je bent en waar je goed in bent. Vrij vertaald betekent 'elevator pitch' een verkooppraatje-in-de-lift. In de tijd van een ritje met de lift (één minuut) moet je jezelf op een leuke manier kunnen presenteren.

Begin de elevator pitch steeds met een sprankelende binnenkomer om de aandacht van je gesprekspartner (= jury) te trekken. Vervolgens vertel je wie je bent, waar je voor staat en wat je kracht is.

Verloop van de wedstrijd

Maak een elevator pitch over jullie virtueel bedrijf. Stap met **maximum 3 personen** in onze lift en overtuig een professionele externe jury in slechts **één minuut** van jullie kwaliteiten.

Hierbij zal de jury o.a. letten op:

- Hoe werd de aandacht bij het begin getrokken?
- Hoe enthousiast hebben de deelnemers het verhaal gebracht?
- Klonk het verhaal overtuigend?
- Voelde het publiek zich aangesproken om meer te weten over het bedrijf, het product en zou men een bestelling overwegen?
- Had men aandacht voor een correct taalgebruik?

In hoe jullie deze opdracht aanpakken, laten we volledig vrij. Hou er wel rekening mee dat je maar één minuut krijgt en dat er in onze nagebouwde lift **geen** plaats is voor een beamer, projectiescherm of geluidsinstallatie.

Het opgestelde **tijdschema** zal op voorhand gepubliceerd worden op de website en heel strikt gevolgd worden.

Wie niet aanwezig is op het afgesproken tijdstip of te lang in de lift staat, komt jammer genoeg niet in aanmerking voor een plaats op het podium.

De dagwinnaars van de wedstrijd worden door de COFEP-verantwoordelijken verwittigd. Zij worden om 15.15 uur verwacht op het podium voor de prijsuitreiking. Alle werknemers van de winnende virtuele bedrijven zijn aanwezig voor een groepsfoto.

Voor wie?

Alle geïnteresseerde trainees van virtuele bedrijven die aanwezig zijn op de beurs als standhouder.

Inschrijven?

De trainer kan de deelname melden bij de inschrijving als standhouder op de beurs.

Per dag kunnen slechts 40 virtuele bedrijven deelnemen. Wie als eerste inschrijft, wordt als eerste aan de deelnemerslijst toegevoegd.

Ieder virtueel bedrijf kan slechts **één keer deelnemen** aan de wedstrijd “elevator pitch”.

Wie twee dagen deelneemt aan de beurs kan zich eventueel wel twee keer inschrijven. Het spreekt voor zich dat men dit dan het beste doet met een nieuwe pitch.



WEDSTRIJD 3: case study competition

Verloop van de wedstrijd

In deze uitdagende wedstrijd vorm je samen met max. 7 andere trainees een groepje. Je overlegt binnen dit groepje over de business case die je ontvangt. Dit overleg neemt een 2-tal uur in beslag. Daarna stel je met het groepje de uitwerking van de case voor aan een jury. Zij beoordelen de presentaties en kiezen iedere beursdag het winnende team. Alle ingeschreven trainees ontvangen op 7 maart de case zodat er op voorhand al kan nagedacht worden over een eventuele uitwerking. Eens de deelnemers de case ontvangen hebben wordt hierover op voorhand niet meer gecommuniceerd met het COFEP-team.

Voor wie?

Alle trainees van virtuele bedrijven die aanwezig zijn op de beurs als standhouder of als bezoeker.

Inschrijven?

Voor de wedstrijd “case study competition” moet men zich inschrijven **bij inschrijving voor de beurs**.

Per virtueel bedrijf kunnen meerdere trainees inschrijven. Zij nemen echter individueel deel aan de wedstrijd en zullen niet met zekerheid in hetzelfde groepje zitten. Dit houdt de competitie tussen de trainees onderling spannend.

Het winnende team van de dag wordt voorgesteld om 15.15 uur op het podium en kan daar de prijs in ontvangst nemen.

Opmerking: deze wedstrijd kan enkel doorgaan als er voldoende inschrijvingen zijn.