附件2：竞赛流程与规则

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **复赛、决赛竞赛流程** | | | | | |
| **拍卖师竞赛** | | **分值占比** | **举办时间** | **竞赛流程** | **考察方向** |
| **复赛** | 快速报价 | 5% | 9月4日  （拟定） | 通过线上会议软件进行 选手按指定顺序进行比赛 | 阶梯熟练程度  语言表达是否清晰等 |
| 知识问答 | 30% | 9月15日 19:00-20:00 | 选手在考场集中使用  智能手机作答 | 拍卖业务知识  拍卖相关知识  党的二十大精神的内容 |
| 模拟主持 | 60% | 9月16日 | 选手抽签后在指定赛场进行模拟主持，评审打分，选手、观众观看 | 拍卖师主持的基本素质和业务知识  拍卖师个人形象和语言形体 可参考拍卖师主持技巧考试 |
| 观众投票 | 5% | 9月4日-19日 | 自投票开始至复赛模拟主持结束，公众可在指定网站为选手投票 | 选手个人魅力，受欢迎程度 |
| **复赛选手前30名进入拍卖师竞赛决赛** | | | | | |
| **决赛** | 项目策划 | 25% | 9月17日 | 1.选手结合实际工作，自选任意拍卖标的；  2.复赛选手需在比赛前两周提交营销策划方案，决赛选手需在公布决赛名单时提交现场展示PPT；  3.每位选手限时7分钟；选手汇报答辩结束后，评委根据策划内容、演讲表达、PPT展示等三方面当场打分。 | 拍卖师对拍卖项目的综合管理能力  不同类型标的的策划、营销能力  现场表达能力 |
| 模拟主持 | 75% | 9月17日 | 选手抽签后进行模拟主持，在网络平台上同步拍卖 | 拍卖师组织拍卖会的综合能力  对拍卖相关法律和标准等方面的掌握能力和执行效果  网络与现场同步拍卖的掌握  对突发状况的应对能力等 |

|  |
| --- |
| **比赛规则** |
| 每个环节均为百分制，得分按相应分值占比计入总分 |
| **快速报价（限时1分钟）** |
| 本环节以线上形式组织，主要考察选手对阶梯熟练程度，以及语言表达清晰等内容，具体要求如下：  1.二五〇式：2万起价，最高报价不低于1亿元；二五八式：2万起价，最高报价不低于5亿元；  2.万价不得漏“万”，5万元以下，每价应带“千”；亿元以上，每价应带“千万”；  3.报价过程中，应报不少于三个考官举起的号牌号码，并举手指向；  4.每价可不含价格单位“元”；  5.报价结束时无需落槌。 |
| **知识问答** |
| 本环节为选手在指定考场集中使用智能手机作答，主要考察选手对如下知识内容的掌握：  1.拍卖业务知识  2.拍卖相关知识  3.党的二十大精神的内容 |
| **模拟主持（复赛）** |
| 本环节考察选手对拍卖主持基本能力和基础知识的掌握，内容包括开场致辞和模拟主持拍卖。其中应有：  （一）开场致辞：  ——自我介绍并致欢迎词；  ——介绍拍卖标的；  ——宣布拍卖法律依据、拍卖原则和拍卖方式。法律依据应与拍卖标的正确对应；  ——介绍竞买人应价、报价、举牌的方式和竞价幅度；  ——介绍“三声报价”和买定的方式；  ——宣布当场签约及其悔约的法律责任；  ——宣布拍卖活动的纪律及其他需要约定的事项等。  （二）模拟主持拍卖（即一个标的起价、竞价、成交等三个环节的操作）：  1.起价环节：  （1）包括下列内容：  ——宣布起拍价；  ——邀请竞买人应价；  ——确认应价者的价格及号牌号码。  （2）上述内容应包含价格单位。  2.竞价环节：  （1）以“先报价格再报号牌”方式报价；  （2）竞价激烈时，快速报价，可不报价格单位和号牌号码；  （3）竞价停止时，确认价格及号牌号码并引价；  （4）正确处理考官设置的价格“陷阱”；  （5）准确复述评委口头报出的价格；  （6）正确应对评委举牌不放或再行举牌的价格表示；  （7）确认先出价者的价格；难辨先后的，则从中指定。  3.成交环节：  （1）采用“三声报价”的方式宣布最高应价，宜以“第一次”“第二次”“最后一次”表示，“三声报价”应包含价格单位；  （2）宣布“最后一次”后要停留三秒以上，经确认再无人加价且不低于保留价时，落槌宣布成交；低于保留价宣布不成交时，不落槌；  （3）落槌前，举手指向最高应价者，视线不得离开其他竞买人；  （4）落槌成交后，要求买受人再次出示号牌后，确认成交价格和号牌号码；  （5）不应接受落槌买定后的竞价要求。 |
| **观众投票** |
| 本环节主要考察选手受欢迎程度以及宣传能力，自投票开始至复赛模拟主持结束，选手可鼓励公众在指定网站为其投票，按投票票数由高到低将选手分为5组，每一组选手人数相同且得分相同，第一组得5分，第二组得4分，第三组得3分，第四组得2分，第五组得1分。 |
| **项目策划** |
| 本环节主要考察拍卖师对拍卖项目的综合管理能力、标的的策划营销能力，以及选手表达能力。所有进入复赛的选手需准备一份营销策划方案（Word文字版）和展示方案（PPT版），决赛选手需现场进行方案陈述。具体要求如下：  1.选手应结合自身实际工作，自选任意拍卖标的，开展委托前的营销策划；  2.营销策划方案应包含但不限于“标的信息、标的分析、市场分析、成本分析、营销策略、实施方案”等方面的内容阐述；  3.营销策划需按格式要求完成，且字数不超过5000字；  4.复赛选手需在比赛前两周提交营销策划方案，决赛选手需在公布决赛名单时提交现场展示PPT；  5.决赛选手需在决赛现场结合PPT阐述营销策划方案的重点内容和亮点，例如项目的重点与难点（主要风险）、营销策划要点（拍卖策略、营销策略、服务价值）、拍卖运作创新之处；  6.每位选手限时7分钟；  7.选手汇报答辩结束后，评委当场打分。 |
| **模拟主持（决赛）** |
| 在本环节，选手上场前集中抽签确定上场顺序，选手按顺序上场进行模拟主持。未上场选手在指定场地集中、封闭候场，已上场选手可作为观众在场内观看剩余比赛，不得再回到候场场地。主要考察选手如下能力：  1.拍卖师组织拍卖会的综合能力；  2.对拍卖相关法律和标准等方面的掌握能力和执行效果；  3.对网络与现场同步拍卖的掌握；  4.对突发状况的应对能力等。 |