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。 |