

東南亞教育部長組織(SEAMEO)舉辦大規模國際銷售競賽

駐印尼代表處教育組

為了提高東南亞地區高等教育畢業生的全球競爭力，東南亞教育部長組織 (Southeast Asian Ministers of Education Organization, SEAMEO)下的區域開放學習中心 (SEAMEO Regional Open Learning Centre, SEAMOLEC)，舉辦了東南亞甚至全世界規模最大的國際銷售大賽 SEASAC(South-East Asian Sales Competition)，有來自亞歐 15 國的 80 幾名學生及 90 多名大學教師和業界人員共 170 多人參加。這項活動由伊拉斯姆斯計畫(Erasmus+)和歐盟資助，旨在培養未來大學的 B2B(Business to Business)銷售專業人才。 SEASAC 聯盟是由歐洲的 4 所大學、印尼 5 所大學、泰國 2 所大學和 SEAMOLEC 所組成。

印尼教育和文化部長納迪恩(Nadiem Makarim)在 3 月 9 日雅加達的線上會議表示，各國特別是在 Covid-10 期間教育領域的合作是一項非常重要的努力，2021 年 SEASAC 銷售競賽可以建立全球競爭力，培養及提高學生們學習和實踐能力，並與來自其他國家的學生互動。

在這場比賽中，參賽者扮演賣家的角色，與在銷售會議模擬中扮演買家角色的業者/教師/高年級學生抗衡。擔任本次比賽評審的是來自世界各地的專家，他們在商業和教育領域有著豐富的經驗，東南亞採用的銷售競爭理念，多年來在歐洲多所大學得到發展和嘗試。

繼 SEASAC 2020 在泰國馬哈薩拉坎大學(Maharakham University)成功舉辦後，今年的比賽於 2021 年 3 月 3 日至 5 日在印尼線上舉行，萬隆天主教大學(Universitas Parahyangan Catholic, Unpar)為本次主辦單位。

Unpar 競爭主管 Margaretha Banowati Talim 說，此種競賽讓公司代表有機會擔任評審，甚至可用公司作為案例，提供更具成本效益的招聘機會，還可以學習如何更有效地銷售產品和服務。芬蘭圖爾庫應用科學大學(Turku University of Applied Sciences)的 Harri Lappalainen 作為競賽的主要協調人表示，SEASAC 的研究結果顯示，這種銷售教育方法對學生有很多優勢，包括培養自信和銷售人員積極態度的能力，

這些都是銷售的主要技能。

SEASAC 2021 的主要贊助商是美國的客戶關係管理雲端公司 Salesforce，Salesforce 也成為今年比賽的案例題目。

SEASAC 2021 將分四輪進行，第一輪和第二輪為資格賽，及最終的半決賽和決賽。在第一輪中，81 名參與者被分成 14 個平行的虛擬會議室，評審從每個會議室中選出前兩名進入第二輪，最後由 12 名進入半決賽和 4 名決賽選手競爭。第一位及第四名獲獎者來自新加坡南洋理工大學 (NTU)，而第二名和第三名均來自印尼國立巴淡理工學院(Batam State Polytechnic)。

撰稿人/譯稿人：駐印尼代表處教育組

資料來源：<https://www.kemdikbud.go.id/main/blog/2021/03/pertama-kali-seamolec-bersama-universitas-di-asia-tenggara-dan-eropa-gelar-kompetisi-sales-terbesar>

