

汽車業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	制定汽車產品銷售人員管理策略
編號	108588L6
應用範圍	此能力單元適用於汽車產品銷售管理人員。從業員能夠掌握管理銷售人員的知識，分析及評估銷售人員的績效及機構對銷售人員的需求，制定銷售人員管理策略。
級別	6
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車產品銷售人員的組織、招聘、訓練、監控及評估)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握銷售人員的組織，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 銷售區域 ○ 銷售隊伍 ● 瞭解銷售人員的資源規劃，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 招聘面談 ○ 甄選銷售人員 ● 掌握銷售人員薪酬政策的管理，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 薪酬及佣金政策 ○ 工作評核方法 ○ 相關勞工法例 ● 瞭解表現評核與員工培訓，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 正式與非正式的評核方法 ○ 正式與非正式的培訓方法 ● 掌握員工關係，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 解決企業內部衝突的機制 ○ 不滿的申訴與紀律程序 ○ 激勵員工及建立團隊精神 <p>2. 應有表現(制定汽車產品銷售人員管理策略)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 制定汽車銷售人員組織的策略，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 銷售區域及隊伍的組織架構 ● 分析相關部門銷售人員供應的市場情況，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 相關銷售人員統計數字 ○ 所需銷售人員的市場需求情況 ○ 保留人才所需代價等 ● 配合機構營運管理策略及人力資源策略，制定銷售人員管理策略，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 人才招聘策略 ○ 保留人才策略 ○ 內部培訓機制及策略 ○ 銷售人員職級、晉升階梯、權責範圍、薪酬/佣金、福利及獎勵制度等 ○ 針對薪酬/佣金、福利及獎勵作出預算，申請相關資源 ○ 工作分配機制

汽車業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

	<ul style="list-style-type: none">○ 員工團隊精神○ 如何處理紛爭○ 績效評估計劃○ 定期向機構匯報
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為受評人： <ul style="list-style-type: none">● 能夠運用汽車產品銷售人員管理的知識，制定汽車產品銷售人員的招聘、訓練、監控及評估策略；及● 能夠配合企業目標，分析及評估機構對汽車產品銷售人員的需求。
備註	