

美容業能力標準說明  
能力單元

1. 名稱	制定銷售人員管理策略
2. 編號	BEZZMS604A
3. 應用範圍	於美容行業，能夠掌握美容業銷售人員管理知識，在缺乏完整或連貫的數據／資料下，分析及評估銷售人員的績效及所屬機構對銷售人員的需求，制定美容業銷售人員管理策略。
4. 級別	6
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: right;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 美容業銷售人員的組織、招聘、訓練、管理及評估</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 瞭解美容業銷售人員的組織，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 銷售區或</li> <li>• 銷售隊伍</li> </ul> </li> <li>◆ 瞭解美容業銷售人員的資源規劃，如：招聘面談及甄選</li> <li>◆ 瞭解美容業銷售人員薪酬政策的管理，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 薪酬及佣金政策</li> <li>• 工作評核方法</li> <li>• 相關勞工法例</li> </ul> </li> <li>◆ 瞭解表現評核與員工培訓，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 正式與非正式的評核方法</li> <li>• 正式與非正式的培訓方法</li> </ul> </li> <li>◆ 掌握員工關係 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 解決企業內部衝突的機制</li> <li>• 不滿的申訴與紀律程序</li> <li>• 激勵員工及建立團隊精神</li> </ul> </li> </ul>

	<p>6.2 制定美容業銷售人員管理策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 制定美容產品／服務銷售區域及隊伍的組織策略，如：鎖售區或及隊伍的組織</li> <li>◆ 在缺乏完整或連貫的數據／資料下，分析美容業銷售人員的市場供應情況，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 相關銷售人員統計數字</li> <li>• 所需銷售人員的市場需求情況</li> <li>• 保留人才所需代價等</li> </ul> </li> <li>◆ 配合美容所屬機構營運管理及人力資源策略，制定銷售人員管理策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 人才招聘策略</li> <li>• 保留人才策略</li> <li>• 內部培訓機制及策略</li> <li>• 銷售人員職級、晉升階梯、權責範圍、薪酬、福利及獎勵制度等</li> <li>• 工作分配機制</li> <li>• 建立員工團隊精神</li> <li>• 績效評估計劃</li> </ul> </li> </ul>
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠配合企業目標，在缺乏完整或連貫的數據／資料下，分析及評估所屬機構對美容業銷售人員的需求；及</p> <p>(ii) 能夠運用美容業銷售人員管理知識，制定銷售人員的招聘、訓練、管理及評估策略。</p>
8. 備註	