

服裝業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和市場營銷」職能範疇

名稱	領導和管理市場營銷團隊
編號	108187L4
應用範圍	領導和管理市場營銷團隊，以實現服裝業務的市場營銷目的。此能力單元適用於相關從業員領導和指導市場營銷團隊活動，並促進團隊合作以實現預期成效。
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1.相關領域的知識</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 解釋管理和領導之間的差異 ● 瞭解市場營銷活動與業務目標之間的聯繫 ● 檢視市場營銷團隊管理的常見挑戰、衝突情況和持份者的關注事項 ● 啟發和激勵團隊實現市場營銷目的 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定市場營銷組合和活動，以及相關指標 ● 推行鼓勵、激勵和支持團隊成員的策略 ● 樹立榜樣，引進創新市場營銷技巧 ● 帶領團隊克服困難、挑戰和衝突情況 ● 分析市場營銷表現數據，以監察市場營銷活動的有效性 ● 提供建設性回饋給團隊成員，並表揚其成就 ● 鼓勵成員在需要其專業知識範疇時，當領導角色，引領團隊邁向成功 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 於決策制定時，表現出誠信、公平和一致性 ● 應用不同的方法，與持份者溝通和接觸
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為有能力達成：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 領導和管理市場營銷團隊，在考慮市場營銷組合和相關指標下，實現服裝業務的市場營銷目的和業務成效。
備註	