

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	制定銷售計劃
編號	108192L5
應用範圍	制定服裝業務的銷售計劃，以實現銷售目的。此能力單元適用於相關從業員根據既定的銷售策略，來計劃所有的銷售活動。
級別	5
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"> ● 批判地評估服裝業的市場營銷和銷售發展 (如:客戶喜好的或競爭對手所採用的新營銷和銷售方式) ● 檢視機構既定的銷售目的和策略 ● 檢視銷售指標和產生銷售的技巧 ● 瞭解如何制定銷售計劃和安排銷售活動 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定需要實現之銷售目的和目標 (如:增加收入) ● 制定銷售方法或手法、及銷售隊伍的規模，並詳述推行銷售策略的責任、資源和排程 ● 創建銷售活動計劃和相關指標 (如:銷售量) ● 建立客戶關係和賬戶管理的政策 ● 建立評估準則，用來評估銷售計劃有效性 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 於銷售活動計劃之中，融入創意和創新 ● 確保銷售計劃，能於銷售團隊的能力範圍內實現
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"> ● 制定服裝業務的銷售計劃，當中包括一系列計劃的活動和指標，並詳述責任、資源和排程，以實現銷售目的。
備註	