

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	推行銷售計劃
編號	108196L4
應用範圍	推行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執行銷售計劃，以實現服裝業務的銷售目的。
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: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解銷售原則 ● 瞭解有效銷售方法的元素，特別是服裝產品 (如:名貴消費品銷售) ● 分析銷售相關的法律和道德問題 (如:反競爭和非應邀電子訊息) ● 應用合適的技巧來組織銷售活動和激勵銷售團隊 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定從市場營銷計劃產生的銷售計劃，以指導銷售團隊的銷售工作 ● 根據銷售計劃，編配資源，進行銷售活動 ● 認定預期成效和指標，並清楚地向團隊成員解釋 ● 在既定的時間框架和預算內，執行每項銷售活動 ● 預計困難和挑戰，來制定應變安排 ● 監察推行過程和競爭情況，以確定是否需要修訂或額外的資源 ● 收集銷售團隊和客戶的回饋，改善銷售方式 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在實現銷售目的和目標的過程中，創建銷售方向和共同目標 ● 建立緊密的客戶關係，探索銷售機會
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"> ● 有效推行銷售計劃，以實現服裝業務的銷售目的
備註	