

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	領導和管理銷售團隊
編號	108197L4
應用範圍	領導和管理銷售團隊，以實現服裝業務的銷售目的。此能力單元適用於相關從業員領導和指導銷售團隊活動，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 ● 瞭解銷售活動與業務目標之間的聯繫 ● 檢視銷售團隊管理的常見挑戰、道德問題和衝突情況 ● 啟發和激勵團隊實現銷售目的 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定銷售目標和活動，以及表現標準 ● 推行鼓勵、激勵和支持團隊成員的策略 ● 為團隊成員示範以客戶為中心的手法，並展現創新銷售技巧 ● 帶領團隊克服困難、挑戰和衝突情況 ● 分析銷售數據，監察銷售進度 ● 提供建設性回饋給團隊成員，並表揚或獎勵有效的銷售表現 ● 根據法律、道德和機構要求，監察團隊成員的道德和專業操守 <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 ● 授權團隊成員形成個人的工作方式，並行使責任自主
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"> ● 領導和管理銷售團隊，在考慮道德和表現標準下，實現服裝業務的銷售目的和業務成效。
備註	