

進出口業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和採購」職能範疇

名稱	管理分銷渠道
編號	105257L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責管理為推出產品而互相依賴的企業群。
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1.具備營銷及分銷系統的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 評估分銷系統的操作，即垂直系統、水平系統及多渠道系統 • 利用廣泛的分銷渠道管理技巧，管理分銷產品的業務夥伴 <p>2.1選擇分銷夥伴</p> <ul style="list-style-type: none"> • 辨認營銷目標，並選擇合適的分銷系統 • 按照公司的營銷目標列出選擇準則 • 列出有潛力的分銷夥伴 • 按照甄選準則，評估並選擇分銷夥伴 <p>2.2培訓分銷夥伴</p> <ul style="list-style-type: none"> • 收集相關資料，準備培訓材料，例如：技術要求、產品規格、預期表現 • 舉行培訓，傳授有關產品分銷的知識及實踐技能 <p>2.3鼓勵分銷夥伴</p> <ul style="list-style-type: none"> • 與分銷夥伴合作，共同訂立營銷目標及相關策略 • 制定分銷渠道的績效標準。 • 與分銷夥伴商定分銷流程及績效標準 • 定期就分銷夥伴的表現作出反饋 • 在分銷夥伴達成預期的績效標準時，給予獎賞作為鼓勵 <p>2.4評估分銷夥伴</p> <ul style="list-style-type: none"> • 收集相關資料，評估分銷夥伴的績效 • 按所議定的標準評估實際表現，例如：實現銷售配額、平均庫存水平、交貨給客戶的時間及客戶的滿意度 <p>3.管理分銷渠道</p> <ul style="list-style-type: none"> • 定期檢討分銷流程及績效標準 • 定期檢討及比較分銷夥伴之間的表現 • 採取必需步驟，確保向客戶提供產品及服務的質量 • 修改分銷渠道安排，優化績效，例如：修改分銷流程、辨認新的分銷夥伴及修改培訓教材
評核指引	<p>本能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠選擇合資格及合適的分銷夥伴 • 能夠培訓分銷夥伴 • 能夠鼓勵分銷夥伴 • 能夠評估分銷夥伴的績效，並能修改分銷渠道的安排
備註	