

## 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	制定產品的預期銷售
編號	105277L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職的從業員，其工作涉及估計市場規模及市場佔有率，並負責制定產品的預期銷售。
級別	4
學分	4 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具備估計產品銷售的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 使用廣泛技能，估計市面上所銷售的產品、潛在買家及賣家</li> <li>• 評估產品特徵，預測市場佔有率</li> </ul> </li> <li>2. 制定預期銷售 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集相關市場資料，決定市場規模</li> <li>• 按照目標市場佔有率估計產品的總銷量</li> <li>• 估計相關銷售活動的開支</li> <li>• 估計其他相關費用 ( 例如：銷售開支、生產成本及分銷成本 )</li> <li>• 根據產品價格及銷量估計總收入</li> <li>• 估計利潤水平</li> <li>• 制定估計銷售的程式</li> </ul> </li> <li>3. 評估預期銷售 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集數據/資料，比較實際銷售與預期銷售數據</li> <li>• 辨認並調查實際與預期數據之間的差異</li> <li>• 採取適當措施，修訂預期銷售</li> </ul> </li> </ol>
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"> <li>• 能夠收集資料/數據，估計市場規模及市場佔有率</li> <li>• 能夠估計總銷量及總收入</li> <li>• 能夠有效地制定預期銷售</li> </ul>
備註	