

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	開展銷售計劃
編號	105208L3
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責開展銷售計劃，達成銷售目標的從業員。
級別	3
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備開展銷售行動計劃的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 使用廣泛技能估計所需的銷售人手及資源 • 使用廣泛技能開展計劃，增加銷售收入 2. 開展銷售計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 辨認覆蓋範圍及銷售目標 • 辨認可達成銷售目標的策略 • 估計所需的銷售人手及資源，以便達到所定立的目標 • 準備預算及時間表，達成既定目標 • 取得所需資源，並有效地運用現有資源 • 編制可量度的業績標準（如預算和銷售收入），並將要求分配給個別營業員 • 制定計劃，增加銷售收入及提高銷售的質量 • 制定策略，取得新客戶並保留現有客戶 • 提交所需進行活動的詳細清單 • 列出預期困難，並提出解決方案 3. 改善銷售活動 <ul style="list-style-type: none"> • 監控銷售活動，例如：聯絡客戶次數、預約次數、完成銷售宗數及銷量 • 定期收集銷售數據，比較實際業績與銷售目標 • 辨認差距，採取行動，達成銷售目標
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"> • 能夠開展銷售計劃 • 能夠監控銷售活動
備註	