

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	管理銷售團隊
編號	105278L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責管理銷售團隊，並檢討銷售業績的從業員。
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備銷售管理的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 運用多種技能，辨認銷售策略及銷售目標 • 採用廣泛工具，管理銷售活動 2.1. 決定銷售目標 <ul style="list-style-type: none"> • 分析內部及外在形勢，辨認銷售策略 • 分析目前銷售所覆蓋的範圍，並設定覆蓋目標 • 建立銷售覆蓋計劃，爭取打入目標市場 • 決定目標銷量 2.2. 發展管理銷售團隊的計劃 <ul style="list-style-type: none"> • 設定銷售團隊的職級結構 • 界定團隊成員的角色、職權及職責 • 建立銷售方針及程序 • 決定能激勵營業員達到銷售目標的薪酬待遇 • 制定可量度的指標 (如預算和目標銷售額) 作為量度銷售績效的標準 • 建立一系列行動，達成銷售目標 • 建立能保留忠實客戶及開發新客戶的計劃 2.3. 管理銷售活動 <ul style="list-style-type: none"> • 辨認能令銷售團隊達成銷售目標所需履行的職務 • 制定銷售程序，執行銷售工作及支援銷售隊伍 • 實施銷售程序 • 定期檢討銷售程序 • 採取行動修改銷售程序 (如需要) 3. 提升銷售團隊業績 <ul style="list-style-type: none"> • 定期按所定目標檢討銷售業績，辨認可改善的空間 • 決定引至表現欠佳的因素，並採取補救行動，如激勵銷售團隊、舉辦指導訓練或增加額外資源及支援等 • 提出建議，進一步改善銷售業績
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"> • 能夠決定銷售目標 • 能夠管理銷售工作 • 能夠檢討銷售團隊的業績，精益求精
備註	