

## 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"> <li>1. 具備銷售管理的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運用多種技能，辨認銷售策略及銷售目標</li> <li>• 採用廣泛工具，管理銷售活動</li> </ul> </li> <li>2.1. 決定銷售目標 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析內部及外在形勢，辨認銷售策略</li> <li>• 分析目前銷售所覆蓋的範圍，並設定覆蓋目標</li> <li>• 建立銷售覆蓋計劃，爭取打入目標市場</li> <li>• 決定目標銷量</li> </ul> </li> <li>2.2. 發展管理銷售團隊的計劃 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 設定銷售團隊的職級結構</li> <li>• 界定團隊成員的角色、職權及職責</li> <li>• 建立銷售方針及程序</li> <li>• 決定能激勵營業員達到銷售目標的薪酬待遇</li> <li>• 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</li> <li>• 建立一系列行動，達成銷售目標</li> <li>• 建立能保留忠實客戶及開發新客戶的計劃</li> </ul> </li> <li>2.3. 管理銷售活動 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 辨認能令銷售團隊達成銷售目標所需履行的職務</li> <li>• 制定銷售程序，執行銷售工作及支援銷售隊伍</li> <li>• 實施銷售程序</li> <li>• 定期檢討銷售程序</li> <li>• 採取行動修改銷售程序 ( 如需要 )</li> </ul> </li> <li>3. 提升銷售團隊業績 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 定期按所定目標檢討銷售業績，辨認可改善的空間</li> <li>• 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</li> <li>• 提出建議，進一步改善銷售業績</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>• 能夠決定銷售目標</li> <li>• 能夠管理銷售工作</li> <li>• 能夠檢討銷售團隊的業績，精益求精</li> </ul>
備註	