

物流業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	帶領銷售團隊
2. 編號	LOCUSM413A
3. 應用範圍	本能力單元適用於物流服務供應商。從業員應能帶領銷售團隊，並有效管理資源。
4. 級別	4
5. 學分	6 (僅供參考)
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 認識銷售管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認識銷售管理原則 ● 瞭解與物流相關行業的業務運作及經營環境 ● 瞭解公司方針及程序 ● 瞭解相關監管要求 <p>6.2.1 帶領銷售團隊</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 找出個別團隊成員的特殊需要及需考慮的情況 ● 找出並處理適合個人、情況、時間及地區的特殊操作應變措施 ● 保持管理一致 ● 處理並跟進團隊的需要及要求 ● 通過進一步解釋決定並及時作出回應，令溝通變得可靠 ● 找出溝通及信任關係決裂的情況，並解決問題 <p>6.2.2 管理所涵蓋的銷售團隊</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 向團隊營業代表清晰交代服務水平的目標表現及營業額，以確定對方能夠理解要求 ● 與銷售團隊成員訂立銷售報告的詳情、格式及提交報告的最後期限 ● 分析並執行銷售團隊成員所提交的報告 <p>6.2.3 管理銷售團隊的資源</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 給銷售團隊調配預算及資源 ● 鼓勵團隊成員達到個人及團隊的營業額和目標表現 ● 決定銷售團隊操作所需的設備及資源 ● 為銷售團隊制定索取資源的程序 ● 在需要時處理銷售團隊的額外資源申請 ● 按照預算及操作要求，管理銷售團隊的設備 ● 監察銷售團隊的資源開支是否遵守預算 <p>6.2.4 舉辦銷售團隊會議</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 按需要安排銷售團隊會議，並分配資源 ● 協助銷售團隊會議能按照所同意的議程及目標進行 ● 準備備忘錄、紀錄及會議報告 ● 確保能達到現場及銷售團隊會議的成果 <p>6.3 管理銷售團隊</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 確保銷售、服務及管理活動能反映業務銷售及服務方針和程序 ● 確保組員的個人行為能反映公司所鼓勵的價值及文化 ● 確保組員的個人表現能達成預期業績及團隊目標
7. 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"> ● 能夠訂立並向團隊成員溝通應有的表現標準、營業額及個人表現要求 ● 能夠按照工作團隊、緊急應變及表現情況，評估並修改領導風格 ● 能夠交代營業額/服務目標和計劃，並向相關人士彙報業務及成果

物流業能力標準說明
能力單元

8. 備註	
-------	--