

物流業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	制定銷售策略
2. 編號	LOCUSM601A
3. 應用範圍	本能力單元適用於在物流服務供應商任職銷售經理的人士。從業員應能應用銷售及營銷管理知識制定公司的銷售策略。
4. 級別	6
5. 學分	6 (僅供參考)
6. 能力	<p style="text-align: right;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 擁有銷售管理及策略管理的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認識銷售管理原則 ● 認識策略管理原則 ● 瞭解與物流運作相關行業的經營環境 ● 瞭解公司方針策及程序 <p>6.2.1 確定並選擇銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 進行業務分析以研究經營環境 ● 檢討所有產品及服務現行的銷售策略 ● 找出一系列可行的策略，以提高銷售業績 ● 選擇合適的銷售策略 <p>6.2 構思銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 取得相關資料令銷售規劃決策更有成效及效率 ● 使用適當工具完成特定市場的銷售規劃 ● 構思銷售目標 ● 與相關人士合作檢討，並制定銷售目標 <p>6.2.3 執行銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 向所有相關人士說明策略計劃 ● 為所有相關人士安排舉辦簡報會，作出介紹 ● 制定並使用業績指標監控策略執行的進度 ● 在必要時作出調整 <p>6.3 審慎評估銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 使用有效工具，定期評估實現目標的進度 ● 審慎檢討策略效益 ● 提出有效建議，以改善日後策略規劃流程
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"> ● 能夠讀取、分析及整合有關公司現行銷售策略的資料 ● 能夠制定可行的銷售策略，以聯繫策略與業務規劃目標 ● 能夠為產品及服務制定優勝的銷售策略，向相關人士徵詢意見 ● 能夠制定程序及機制，以便在策略發展期間收集並彙報銷售策略 ● 能夠為銷售策略提供精簡的執程序及檢討機制 ● 能夠審慎評估銷售策略
8. 備註	