

物流業能力標準說明
能力單元

| | |
|---------|---|
| 1. 名稱 | 管理銷售團隊 |
| 2. 編號 | LOCUSM508A |
| 3. 應用範圍 | 本能力單元適用於物流服務供應商。從業員作為個別營業員或團隊領導，應能應用業務策略以決定並檢討銷售目標及銷售業績。 |
| 4. 級別 | 5 |
| 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 認識銷售管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認識銷售管理原則 ● 認識相關條例及監管規定 ● 瞭解公司方針及程序 <p>6.2.1 檢討銷售團隊的業績及程序</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 要求銷售團隊以合適細節及格式提交告報 ● 分析報告 ● 檢討銷售團隊的工作程序 ● 分析銷售、成本、利潤、銷售團隊及客戶群 ● 制定及檢討業績指標，並評估個別員工在業績指標、事業計劃及發展計劃的進度 <p>6.2.2 管理銷售團隊所覆蓋的區域/地區</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分析並向銷售團隊交代區域/地區業務現況 ● 確保區域/地區計劃能實現每個區域/地區所指定的業績及服務目標 ● 構思區域/地區內及之間的銷售架構 ● 決定覆蓋區域/地區所需的員工及資源需求 ● 定立區域/地區的服務水平 ● 按市場需要分派適當的營業代表 ● 定期檢討區域/地區的覆蓋計劃(包括員工水平、目標及拜訪客戶的次數) ● 向相關人士彙報所作的調整及修改 <p>6.2.3 按法律規定，分配營業員</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 決定能影響營業員及日常銷售團隊管理的法例規定（例如：「防止賄賂條例」） ● 確保以符合法例規定的做法管理銷售團隊 ● 使用獎勵及薪酬計劃發展銷售團隊，以刺激業績表現 <p>6.2.4 監控產品或服務的價格及成本結構</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 收集競爭對手產品/服務的價格資料 ● 向相關人士彙報定價活動 ● 通知相關人士目前需要調整或修改的定價方針或業績目標 <p>6.3 檢討目標及策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 制定並檢討銷售團隊及個別營業代表的預算及營業額 ● 協助並安排銷售團隊舉行會議 ● 執行銷售團隊會議的決定，並定期檢討措施的成效 ● 將成果通知銷售團隊 ● 檢討銷售及定價策略，以達成銷售和服務目標 |

物流業能力標準說明
能力單元

| | |
|---------|--|
| 7. 評核指引 | 本能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">● 能夠檢討銷售團隊的業績及工作程序● 能夠管理銷售團隊的資源及要求● 能夠證明有能力與團隊領導合作達成銷售目標● 能夠管理銷售團隊，以達成市場、產品或服務及區域/地區目標● 能夠檢討及彙報銷售團隊的活動，並能提出反饋● 能夠檢討銷售目標及銷售策略 |
| 8. 備註 | |