

物流業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	培訓銷售團隊
2. 編號	LOCUOM418A
3. 應用範圍	本能力單元適用於物流服務供應商。從業員應能按照相關培訓程序、流程及要求，培訓銷售團隊成員。
4. 級別	4
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 擁有銷售管理知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認識銷售管理原則 ● 認識提供培訓的相關技巧 ● 瞭解與物流相關行業的運作 ● 瞭解公司的方針及程序 <p>6.2.1 指導銷售團隊成員</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 指導銷售團隊成員有關他們負責地區的特點 ● 指導銷售團隊成員養成有效時間管理的習慣 ● 確保銷售團隊成員能辨認並描述區內及業務的主要競爭對手 ● 確保銷售團隊成員能辨認影響銷售及服務的問題，並向產品管理部門彙報問題 ● 確保銷售團隊成員能有效應用職業安全及健康慣例和程序、環保、質量管理方法和程序 <p>6.2.2 提升銷售團隊銷售產品及定位的技術</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 支援銷售團隊成員有關銷售及服務技巧 ● 指導銷售團隊成員相關的銷售技巧及推廣策略 ● 確保銷售團隊成員能應用有效銷售及服務最大化策略 ● 建立資訊網絡，以鼓勵銷售團隊成員參考以往業績及將來預測的數據 <p>6.2.3 協助執行為銷售團隊所舉辦的培訓活動，</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 檢查教材及訓練單元，確保內容合乎公司的銷售及服務要求 ● 檢查教材內容及培訓方法，確保能達到相關的能力要求 ● 執行評估以配對能力，並找出績效改善 ● 確保為員工所提供的培訓能填補所指定工作的能力差距 ● 找出銷售團隊成員應付特定業務及發展所需的能力 ● 確保能及時舉辦培訓和資料更新課程 <p>6.3 檢討團隊及個人層面的培訓活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 根據現有的能力評估提供學習機會，以填補特定的表現差距 ● 確保能舉辦在職銷售和服務培訓 ● 檢討培訓計劃及活動的成效
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"> ● 能夠找出並確認銷售及相關的培訓需要 ● 能夠安排培訓需要的優先次序 ● 能夠規劃培訓課程，以解決團隊及個別成員能力上的特定表現差距 ● 能夠訂制培訓課程，以切合團隊及個別成員的學習方式 ● 能夠評估培訓成效，將目標銷售提升至最高，並改善相關表現
8. 備註	