

物流業 《能力標準說明》 能力單元

「營銷、市場推廣及客戶服務」職能範疇

名稱	管理銷售團隊
編號	LOCUSM508B
應用範圍	此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，應能管理銷售團隊，應用業務策略以決定並檢討銷售目標及銷售業績。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解銷售管理的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 銷售培訓和其他激勵和團隊建設、電子應用，以提高銷售功能和效率，如神經語言規劃 (NLP)、專業教練、行為方式測試(DISC) 等 ● 銷售情報和新市場的來源 ● 公司銷售方針及程序 ● 相關條例及監管規定 ● 銷售管理原則 <p>2. 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 ● 開發有效的銷售報告系統和客戶關係管理 <p>3. 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>4. 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 ● 提升銷售團隊的職業道德

物流業 《能力標準說明》 能力單元

「營銷、市場推廣及客戶服務」職能範疇

	<p>5. 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• 在內部和外部對市場建立快速反應機制 <p>6. 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• 建立適當的獎勵制度
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <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• 能夠管理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
備註	