

**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	監察銷售業績
編號	LOCUSM510B
應用範圍	此能力單元適用於物流服務供應商。從業員應能管理銷售交易，並能彙報有關銷售目標，監督銷售業績。
級別	5
學分	3 ( 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"> <li>• 銷售管理原則</li> <li>• 與物流相關行業的經營環境</li> <li>• 公司銷售方針及程序</li> <li>• 相關監管規定</li> </ul> <p>2. 執行銷售策略及程序</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 執行銷售策略</li> <li>• 分配適當的資源</li> <li>• 按照公司的銷售策略制定銷售計劃</li> <li>• 監控銷售交易</li> <li>• 分析銷售數據及資料</li> <li>• 按照客戶需要配對產品及服務</li> <li>• 制定關鍵績效指標以衡量成就</li> <li>• 提供適當的培訓，以提高銷售軟硬技能</li> </ul> <p>3. 監控達成銷售目標的進度</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據公司目標確定銷售目標和預算</li> <li>• 確定銷售目標</li> <li>• 監控銷售活動並記錄業績</li> <li>• 向組員交代業績表現</li> <li>• 檢討銷售計劃計劃和預算</li> <li>• 定期審查銷售業績</li> <li>• 作出所需調整以達成目標</li> </ul>
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"> <li>• 能夠執行銷售策略及程序，以監控銷售交易</li> <li>• 能夠制定關鍵績效指標以衡量成就，並提供適當的培訓，以提高銷售軟硬技能</li> <li>• 能定期審查銷售業績，以作出調整</li> </ul>
備註	