

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	制定銷售策略
編號	LOCUSM601B
應用範圍	此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。
級別	6
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 瞭解銷售管理及策略管理的知識 <ul style="list-style-type: none"> ● 銷售管理原則 ● 策略管理原則 ● 與物流運作相關行業的經營環境 ● 公司銷售方針策及程序 ● 經濟形勢和市場趨勢的變化，不局限於產品，也理解電子商務發展影響等服務的技術變化和需求 2. 確定並選擇銷售策略 <ul style="list-style-type: none"> ● 進行業務分析以研究經營環境及市場變化趨勢 ● 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 ● 包括公司的市場力量支援策略決策 ● 制定多項或可選計劃，以針對當前市場形勢和公司定位，制定最合適的銷售策略 3. 構思銷售策略 <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 ● 構思銷售目標和臨時目標以及衡量關鍵績效指標的進展 ● 提供可選和/或多種策略供考慮 ● 鞏固公司現有資源可用性策略的利弊 ● 與相關人士合作檢討，並制定銷售目標 4. 執行銷售策略 <ul style="list-style-type: none"> ● 完成一項和/或多項實施計劃的策略 ● 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，說明銷售策略的內容 ● 制定並使用關鍵業績指標和報告以監控策略執行的進度 ● 在必要時作出調整 5. 審慎評估銷售策略 <ul style="list-style-type: none"> ● 鞏固有關人員對策略及其進展的回饋意見

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

	<ul style="list-style-type: none">• 使用有效工具，定期評估實現目標的進度和在需要的情況下尋求公司的支援• 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
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">• 能夠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行程序及檢討機制• 能夠審慎評估銷售策略
備註	