

**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	特殊貨物銷售團隊管理
編號	LOSASM401B
應用範圍	此能力單元適用於物流服務提供商。從業員應該能夠管理一個委託的銷售團隊，以促進特殊貨物的推廣和管理，並有效地管理公司的資源
級別	4
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 瞭解銷售管理和特殊貨物類型的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 物流銷售管理的知識</li> <li>• 物流相關行業的特殊貨運業務和營運環境</li> <li>• 公司在促銷、銷售和處理特殊貨物方面的現行政策、程式和主要業績指標</li> <li>• 第三方物流服務提供者的相關管理要求</li> </ul> </li> <li>2. 管理銷售團隊促進特殊貨物的推廣和管理 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定團隊成員所面臨的需要、考慮事項和問題，並討論可行的解決方案</li> <li>• 根據團隊成員的具體要求，確定並解決業務需求和突發事件</li> <li>• 計劃行動並衡量團隊在行動後的需求和要求</li> <li>• 在溝通和信任關係中發現並採取適當的行動</li> <li>• 議訂的目標在時間框架內實現</li> </ul> </li> <li>3. 管理銷售團隊的資源和報告 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定市場情報，營銷和銷售計劃</li> <li>• 為銷售團隊分配預算和資源以符合要求</li> <li>• 管理團隊以在時間範圍內達成商定的預算</li> <li>• 為銷售團隊的運營提供適當的設備和資源</li> <li>• 利用關鍵績效指標制定銷售程序</li> <li>• 促進和報告銷售活動的結果</li> </ul> </li> <li>4. 進行銷售會議 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 定期進行銷售會議</li> <li>• 根據既定的議程和目標進行銷售會議</li> <li>• 記錄和報告會議討論結果</li> </ul> </li> <li>5. 管理銷售團隊 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確保銷售、服務和管理活動的遵守反映業務銷售和服務政策和程式</li> <li>• 銷售團隊的個人行為應符合公司的價值觀和文化</li> <li>• 銷售團隊的個人表現應達到業務期望並達到部門和/或公司目標</li> </ul> </li> </ol>
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>• 能夠將銷售業績標準、銷售目標和個人績效要求與特別貨物銷售團隊和個人成員進行溝通</li> </ul>

## 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"><li>• 能夠進行評估並有能力領導風格的團隊工作以實現銷售目標</li><li>• 能夠溝通銷售/服務目標和計劃並向參與運營的內部和外部各方提供回饋機制，以儘量減少潛在的風險和意外事故</li></ul>
備註	