

**製造科技業 《能力標準說明》 能力單元**

「市場、銷售及客戶管理」職能範疇

名稱	制定產品銷售策略
編號	106567L5
應用範圍	此能力單元適用於各製造科技企業的市場及銷售部門，具此能力者，能掌握市場的導向及趨勢，為產品制定合適的推廣計劃及品牌管理方法
級別	5
學分	3 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解制定產品銷售策略的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 了解企業發展策略</li> <li>• 了解市場研究報告、市場調查報告及目標市場的特性</li> <li>• 了解環球經濟環境及外匯風險評估方法</li> <li>• 了解企業往年銷售狀況，包括銷售增長率、各類產品的銷量分佈、市場成熟度、店舖及客戶分佈，以及店舖及客戶的成熟度等</li> <li>• 了解銷售預算作為管理工具上的應用，包括營運指揮上的量度、企業資源分配上的控制，以及企業對預期營運方式</li> <li>• 了解各種銷售模式及途徑的特點及應用方法</li> </ul> <p>2. 制定產品銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 能分析企業發展策略、往年銷售狀況及市場環境狀況</li> <li>• 能基於市場及社會趨勢，開拓各種新的銷售及推廣方法</li> <li>• 能與銷售及市場部門洽商，配合企業發展策略及市場環境共同制定可達到的銷售目標</li> <li>• 能制定合適的內部溝通方案，確保所有相關員工都明白企業的銷售策略和目標</li> <li>• 能按銷售人員的水平與人事部門共同制定合適的培訓方案</li> <li>• 能就企業銷售方面向管理層作出相關的建議</li> </ul> <p>3. 制定產品銷售策略的專業處理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 考慮在銷售活動或廣告時，內容不可涉及歧視字眼，避免觸犯歧視相關條例，例如性別歧視條例、殘疾歧視條例及種族歧視條例</li> <li>• 於銷售期間確保顧客獲取準確和足夠的資訊</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>• 能與產品開發及相關部門洽商，配合企業發展策略及市場環境制定產品銷售策略，並定期審視其成效</li> <li>• 能基於市場及社會趨勢，開拓各種新的銷售及推廣方法</li> </ul>
備註	