

## 零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	執行銷售計劃
編號	105047L3
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責銷售的人員。這能力應用在日常工作中，能夠執行銷售計劃，以達致銷售目標。
級別	3
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 銷售計劃相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構的銷售計劃的目標</li> <li>• 瞭解零售店舖的日常營運管理知識，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 人力及資源管理</li> <li>• 庫存管理</li> <li>• 產品推廣 (如陳列產品、貨架編排、海報以及價錢牌擺放位置等)</li> <li>• 銷售目標及績效指標 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 產品資訊</li> <li>• 風險管理</li> <li>• 店舖清潔的環境</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• 瞭解各種銷售技巧</li> <li>• 瞭解影響銷售表現的基本因素，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場需求/潮流</li> <li>• 顧客消費行為</li> <li>• 競爭對手的營銷活動</li> <li>• 產品質量</li> <li>• 顧客服務 ( 包括售後服務等 )</li> <li>• 社會大事的影響</li> </ul> </li> </ul> <p>2. 執行銷售計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 透過有效的溝通渠道讓各員工清楚瞭解機構的營銷計劃，並鼓勵員工參與</li> <li>• 執行銷售計劃，以達致機構的銷售目標 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 控制庫存，確保有足夠的存貨以迎合需求，及避免過量存貨</li> <li>• 提供減價及折扣優惠方案</li> <li>• 促銷計劃，如：產品陳列、貨架位置、特別優惠等</li> <li>• 挽留客戶計劃，如：朋友之間的優惠、忠誠客戶計劃</li> <li>• 短期員工招聘及訓練計劃，以配合銷售計劃 ( 例如：節日大減價 )</li> </ul> </li> <li>• 檢討及監察銷售表現，向上級匯報銷售計劃的成效，因應需要而作出調整或提供改善建議</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在執行銷售計劃時，能建立團隊精神，以達致提升銷售額為目標</li> </ul>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能夠執行銷售計劃，實現機構的銷售目標；及</p> <p>能夠檢討執行銷售計劃的成效，向上級匯報計劃的成效，並提供改善建議。</p>
備註	