

## 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	制定銷售團隊獎勵計劃
編號	105066L5
應用範圍	此能力單元適用於在零售行業內的管理階層員工。這能力的應用涉及批判性的評估、思考及檢討工作，能夠根據機構的銷售策略、市場目標及資源等因素，制定具激勵性、推動性的銷售團隊獎勵計劃，提升銷售表現，以配合整體零售業務的發展。
級別	5
學分	3 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 銷售團隊獎勵計劃的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構的銷售策略及市場目標</li> <li>• 掌握機構的人力資源管理政策</li> <li>• 掌握機構貨品的表現、競爭力及發展潛力</li> <li>• 瞭解整體零售市場的當前狀況及發展趨勢</li> <li>• 瞭解影響機構銷售表現的基本因素，如：季節性、競爭對手</li> <li>• 掌握機構銷售團隊的表現，及個別銷售員工的質素</li> <li>• 瞭解零售業銷售團隊獎勵計劃內容，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 佣金發放安排及比例</li> <li>• 特別嘉許及金錢 / 實物獎賞的準則</li> <li>• 未能達標的罰則等</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>2. 制定具激勵性的銷售團隊獎勵計劃 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據機構貨品現時的銷售表現及市場狀況，評估增加銷售額的可能性及所需成本</li> <li>• 根據銷售團隊過往的表現及個別銷售員工的質素，評估可透過獎勵計劃提高銷售額的潛力及幅度</li> <li>• 制定銷售團隊獎勵計劃，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 按銷售額遞增的佣金比例</li> <li>• 按長期銷售表現的晉升安排</li> <li>• 卓越銷售員工的利潤分享計劃</li> <li>• 員工購股計劃</li> <li>• 員工特別嘉許計劃，如頒發獎金或獎狀</li> <li>• 其他形式的獎勵等</li> </ul> </li> <li>• 透過有效溝通渠道，讓相關的銷售及執行人員清楚瞭解獎勵計劃的細節</li> <li>• 定期檢討及評估相關獎勵計劃績效，並能因應需要，調整獎勵計劃</li> </ul> </li> <li>3. 展示專業能力 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 所制定的銷售團隊獎勵計劃可提升團隊合作精神及員工士氣</li> </ul> </li> </ol>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能夠根據機構的銷售策略及市場目標等因素，制定符合機構需要、具激勵作用的銷售團隊獎勵計劃，以提升銷售表現及配合整體零售業務發展；及</p> <p>能夠檢討及評估相關獎勵計劃績效。</p>
備註	