

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	監察貨品銷售表現
編號	105054L4
應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責銷售管理的員工。這能力的應用涉及縝密的分析及判斷能力。能夠對機構貨品的銷售表現進行監察及檢討，並提出改善的建議，以提升貨品的銷售額。
級別	4
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 貨品銷售表現相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構的經營方針 • 認識銷售管理原則 • 掌握現有貨品的銷售情況，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 銷售表現及其原因 <ul style="list-style-type: none"> • 去貨速度 • 平均銷售的數量 (平日/假日) • 產品的種類、價錢、擺放位置等 • 銷售途徑，如店鋪、攤位或其他發售點 • 主要的顧客組的年齡、性別、消費模式等 • 瞭解現時零售市場及業務的狀況 • 掌握機構所採用的銷售系統功能及操作方法，例如：貨品種類、貨品紀錄、分析等 • 瞭解一般的商業法例及監管規定 <p>2. 監察產品銷售表現</p> <ul style="list-style-type: none"> • 持續監察、評估及記錄機構現有貨品的銷售表現 <ul style="list-style-type: none"> • 監控銷售活動並記錄業績 • 向組員交代業績表現 • 分析銷售數據及資料 • 按照客戶需要而配對產品及服務 • 與供應商及其他業務夥伴合作，以取得貨品的銷售數據 • 分析影響貨品銷售的因素 <ul style="list-style-type: none"> • 顧客的喜好 • 貨品擺設/氣氛/售貨員的服務態度 • 季節的變更，節日或活動慶典等 • 貨品的採購過程 • 貨品供應的合約安排、批核程序等 • 參考及分析貨品銷售表現的各種數據和資料，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 政府統計資料 • 競爭對手的銷售狀況 • 相關機構及組織的年報 • 有關零售新聞 • 零售及其他商會的刊物 / 報告等 • 將貨品銷售紀錄、研究及評估等整理成報告，並交予上司及其他相關的工作部門作參考 • 能根據貨品銷售報告的內容，向上級提供改善的建議 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠掌握機構貨品銷售的表現，並向上級提供採購貨品的優先次序或促銷滯銷貨品的建議 • 在監察貨品銷售表現時，不會作出任何虛假的陳述
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠對機構貨品的銷售表現進行監察及檢討，並提出改善建議，從而提升貨品的銷售額；及能夠撰寫準確的貨品銷售表現報告。
備註	