

零售業 《能力標準說明》 能力單元

「市場營銷管理」職能範疇

| | |
|------|---|
| 名稱 | 建立網上銷售隊伍 |
| 編號 | 107286L5 |
| 應用範圍 | 建立高素質、業務能力高的銷售隊伍，制定合適的考評、培訓、獎勵制度，順利開展銷售工作，達成銷售目標。 |
| 級別 | 5 |
| 學分 | 6 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 建立網上營銷隊伍</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建立適度匹配的隊伍規模，控制團隊人數，提高人均績效 ● 制定考核獎勵政策 <ul style="list-style-type: none"> ● 考核獎勵原則：多勞多得、簡單清晰 ● 考核導向：基層銷售人員，以鼓勵銷售為主；中高層，以利潤為主要激勵依據 ● 建立培訓體系 ● 人員儲備：一般人員及優秀人才儲備 <p>2. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 確保能建立一個配合企業發展的高質素銷售團隊 ● 確保透過獎勵制度和培訓體系，加強銷售團隊效益 |
| 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"> ● 能夠建立能配合企業需求的銷售團隊 ● 能夠制定合適的考核獎勵制度 ● 能夠建立銷售人員培訓體系 ● 能夠瞭解儲備人才對企業的重要性 |
| 備註 | |