

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售、市場推廣及多渠道銷售管理」職能範疇

名稱	推行銷售團隊獎勵計劃
編號	111257L4
應用範圍	此能力單元適用於拓展零售業務的管理階層員工。從業員能夠推行機構所制定的銷售團隊獎勵計劃，激勵士氣，提升銷售表現，以配合整體零售業務發展。
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解銷售團隊獎勵計劃的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解整體零售市場的當前狀況及發展趨勢 ● 瞭解機構的銷售策略、市場目標及銷售團隊獎勵計劃 ● 掌握機構貨品的表現、競爭力及發展潛力 ● 掌握機構銷售團隊的表現，及個別銷售員工的質素和強弱項 <p>2. 推行銷售團隊獎勵計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 確保銷售員工清楚瞭解機構所制定的獎勵計劃的細節 ● 營造積極的競賽氣氛，激勵士氣，讓銷售員工更進取地追求銷售表現（如：舉辦內部季度比賽） ● 透過有效溝通渠道（如：應用程式），向銷售員工發送團隊及個人銷售表現的提醒或消息 ● 關注銷售員工的表現強弱項，給予回饋或指導 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 精簡工作流程，幫助銷售團隊加快完成交易 ● 定期檢討及評估相關獎勵計劃績效，並能因應需要，提出可調整獎勵計劃之建議
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"> ● 能夠營造積極的競賽氣氛，激勵銷售員工的士氣；及 ● 能夠推行機構的銷售團隊獎勵計劃，提升銷售表現，以配合整體零售業務發展。
備註	