

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	制定銷售團隊管理策略
編號	111268L6
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責制定銷售策略之人員。從業員能夠分析及評估銷售團隊的表現、市場及競爭對手的狀況等，從而制定銷售團隊管理策略、人力規劃、運作模式及獎勵計劃，以配合機構零售業務的發展。
級別	6
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 評估人力資源管理知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 評估機構銷售團隊的架構及職能，如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 銷售區域 ○ 銷售團隊等 ● 瞭解機構人力資源政策，包括：招聘、甄選、培訓等 ● 瞭解機構既定的銷售人員薪酬管理政策，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 薪酬及佣金制度 ○ 工作表現評核制度 ○ 相關勞工法律規定等 ● 掌握各種工作表現評核方法及其優點，包括：正式及非正式、強弱機危分析 ● 瞭解銷售人員不同的培訓方法 ● 掌握機構的員工關係管理策略，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 解決內部衝突的機制 ○ 申訴及紀律處分程序等 ● 瞭解各種激勵及建立團隊合作精神的方法及其技巧 <p>2. 制定銷售團隊管理策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分析零售業內銷售人員的供求狀況及趨勢，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 受聘人數 ○ 市場需求 ○ 僱員流失率 ○ 教育程度 ○ 挽留稱職員工所需的成本等 ● 制定機構銷售團隊模式及策略（如：區域、團隊） ● 根據機構營運管理及人力資源政策，制定合適的銷售人員管理策略 <ul style="list-style-type: none"> ○ 招募合資格銷售人員的策略 ○ 挽留稱職員工的方法及策略 ○ 內部培訓機制及策略 ○ 晉升及賞罰制度（如：職權及職能、晉升階梯、薪酬及福利、獎賞） ○ 工作分配制度 ○ 表現評核制度 ○ 建立團隊精神等

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

	<ul style="list-style-type: none">定期與各銷售團隊進行分析及檢討其表現及績效，並提出改善建議，確保能達到機構設定的銷售目標 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none">所制定的銷售團隊管理策略，能夠配合機構零售業務的拓展以及行業發展趨勢
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">能夠根據機構的營運目標及業務發展，分析及評估機構對銷售人員的需求；及能夠按照機構的營運及人力資源管理政策，制定合適的銷售人員管理策略，包括招聘、培訓、管理及表現評核等。
備註	此乃能力單元105068L6的更新版