

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	執行銷售計劃
編號	111244L3
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責銷售的人員。從業員能夠執行銷售計劃，以達致銷售目標。
級別	3
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解銷售計劃相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解機構的銷售計劃的目標 ● 瞭解零售店舖的日常營運管理知識，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 人力及所需資源管理 ○ 執行相關銷售渠道的庫存管理及程序 ○ 產品推廣（如：陳列產品、貨架編排、海報以及價錢牌擺放位置） ○ 銷售目標及績效指標 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 產品資訊 ▪ 風險管理 ▪ 店舖清潔的環境 ● 瞭解各種銷售技巧 ● 瞭解影響銷售表現的基本因素，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 市場需求/潮流 ○ 顧客消費行為 ○ 競爭對手的銷售活動 ○ 產品質量 ○ 顧客服務（包括：售後服務等） ○ 社會大事的影響 <p>2. 執行銷售計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 透過有效的溝通渠道讓各員工清楚瞭解機構的銷售計劃，並鼓勵員工參與 ● 執行銷售計劃，以達致機構的銷售目標 <ul style="list-style-type: none"> ○ 控制庫存量，確保有足夠的存貨以迎合需求，及避免過量存貨 ○ 提供減價及折扣優惠方案 ○ 促銷計劃（如：產品陳列、貨架位置、特別優惠） ○ 挽留客戶計劃（如：朋友之間的優惠、忠誠客戶計劃） ○ 短期員工招聘及培訓計劃，以配合銷售計劃（如：節日大減價） ● 檢討及監察銷售表現，向上級匯報銷售計劃的成效，因應需要而作出調整或提供改善建議 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在執行銷售計劃時，能建立團隊精神，以達致提升銷售額為目標
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"> ● 能夠執行銷售計劃，實現機構的銷售目標；及

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">• 能夠檢討執行銷售計劃的成效，向上級匯報計劃的成效，並提供改善建議。
備註	此乃能力單元105047L3的更新版