

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	制定銷售團隊獎勵計劃
編號	111264L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業管理階層員工。從業員能夠根據機構的銷售策略、市場目標及資源等因素，制定具激勵性、推動性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。
級別	5
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 評估銷售團隊獎勵計劃的知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解機構的銷售策略及市場目標 ● 掌握機構的人力資源管理政策 ● 掌握機構貨品的表現、競爭力及發展潛力 ● 瞭解整體零售市場的當前狀況及發展趨勢 ● 瞭解影響機構銷售表現的基本因素（如：季節性、競爭對手） ● 掌握機構銷售團隊的表現，及個別銷售員工的質素 ● 評估零售業銷售團隊獎勵計劃內容，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 佣金發放安排及比例 ○ 特別嘉許及金錢／實物獎賞的準則 ○ 未能達標的罰則等 <p>2. 制定銷售團隊獎勵計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 根據機構貨品現時的銷售表現及市場狀況，評估增加銷售額的可能性及所需成本 ● 根據銷售團隊過往的表現及個別銷售員工的質素，評估可透過獎勵計劃提高銷售額的潛力及幅度 ● 制定銷售團隊獎勵計劃，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 按銷售額遞增的佣金比例 ○ 按長期銷售表現的晉升安排 ○ 卓越銷售員工的利潤分享計劃 ○ 員工購股計劃 ○ 員工特別嘉許計劃（如：頒發獎金或獎狀） ○ 其他形式的獎勵等 ● 透過有效溝通渠道，讓相關的銷售及執行人員清楚瞭解獎勵計劃的細節 ● 定期檢討及評估相關獎勵計劃績效，並能因應需要，調整獎勵計劃 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 所制定的銷售團隊獎勵計劃可提升團隊合作精神及員工士氣
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"> ● 能夠根據機構的銷售策略及市場目標等因素，制定符合機構需要、具激勵作用的銷售團隊獎勵計劃，以提升銷售表現及配合整體零售業務發展；及 ● 能夠檢討及評估相關獎勵計劃績效。

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

備註	此乃能力單元105066L5的更新版
----	--------------------