

鐘錶業 《 能力標準說明 》 能力單元

「推廣銷售」職能範疇

| | |
|------|--|
| 名稱 | 制定時計產品銷售人員管理策略 |
| 編號 | 104928L6 |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於時計機構。具此能力者，能夠掌握時計產品銷售人員管理知識，在缺乏完整或連貫的數據 / 資料下，分析及評估銷售人員的績效及所屬機構對銷售人員的需求，制定鐘錶業銷售人員管理策略。 |
| 級別 | 6 |
| 學分 | 9 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1.瞭解銷售管理相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解鐘錶業銷售人員的組織，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 銷售區域 • 銷售隊伍 • 瞭解鐘錶業銷售人員的資源規劃，如：招聘面談及甄選 • 瞭解鐘錶業銷售人員薪酬政策的管理，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 薪酬及佣金政策 • 工作評核方法 • 相關勞工法例 • 瞭解表現評核與員工培訓，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 正式與非正式的評核方法 • 正式與非正式的培訓方法 • 掌握員工關係 <ul style="list-style-type: none"> • 解決機構內部衝突的機制 • 不滿的申訴與紀律程序 • 激勵員工及建立團隊精神 <p>2.制定銷售人員管理策略</p> <ul style="list-style-type: none"> • 制定時計產品銷售區域及隊伍的組織策略，如：銷售區域及隊伍的組織 • 在缺乏完整或連貫的數據 / 資料下，分析鐘錶業銷售人員的市場供應情況，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 相關銷售人員統計數字 • 所需銷售人員的市場需求情況 • 保留人才所需代價等 • 配合機構營運管理及人力資源策略，制定銷售人員管理策略 <ul style="list-style-type: none"> • 人才招聘策略 • 保留人才策略 • 內部培訓機制及策略 • 銷售人員職級、晉升階梯、權責範圍、薪酬、福利及獎勵制度等 • 工作分配機制 • 建立員工團隊精神 • 績效評估計劃 <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 建立團隊精神，令員工對機構有歸屬感，調動員工工作的積極性 • 遵守平等機會的僱傭實務守則，避免觸犯歧視相關條例 |
| 評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i)能夠配合機構目標，在缺乏完整或連貫的數據 / 資料下，分析及評估所屬機構對鐘錶業銷售人員的需求；及</p> <p>(ii)能夠運用鐘錶業銷售人員管理知識，制定銷售人員的招聘、訓練、管理及評估策略。</p> |
| 備註 | |