

「推廣銷售」職能範疇

名稱	執行零售督導管理
編號	104919L4
應用範圍	此能力單元適用於時計機構。具此能力者，能夠運用零售督導管理的專門知識，分析、探討及判斷所屬機構的需要，在各種不同的情況下，執行零售督導管理，督導及培訓下屬。
級別	4
學分	9 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1.瞭解零售督導管理理論</p> <ul style="list-style-type: none"> • 明白督導人員的職責，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 建立領導才能 • 辨識表現出色者或遜色者 • 明白目標管理的重要性 • 瞭解溝通及人際關係技巧 • 瞭解各種領導模式，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 督導 / 專權式 • 諮詢式 • 協商式 • 放權式 • 明白執行紀律的目的 • 瞭解員工培訓目的、模式及技巧 • 瞭解進行員工輔導的原因及技巧 • 明白激勵員工的目的及方式 <p>2.執行零售督導管理</p> <ul style="list-style-type: none"> • 執行紀律 <ul style="list-style-type: none"> • 口頭警告 • 書面警告 • 終止僱用 • 推行員工培訓 <ul style="list-style-type: none"> • 訂立學習範圍 • 決定訓練方式 • 訂立訓練目標 • 準備教材 • 選擇適當的地點、時間 • 檢討培訓成果 • 提供員工輔導 <ul style="list-style-type: none"> • 與員工溝通 • 利用面談，瞭解問題的成因，並提供意見 • 激勵員工 <ul style="list-style-type: none"> • 給予員工權力 • 令員工看到遠景 • 提點及鼓勵員工 • 肯定員工表現 • 給予員工發揮個人所長的機會 <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
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i)能夠運用零售督導管理的專門知識，分析、探討及判斷所屬機構的需要，並對下屬進行培訓及督導；及</p> <p>(ii)能夠在各種不同的情況下，執行零售督導管理。</p>
備註	