零售業能力標準說明
能力單元

1.名稱	執行定價策略
2.編號	105050L3
3.應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責銷售及市場推廣的人員。這能力的執行涉及分析及判斷能力。能夠切實執行機構的定價策略，以促進機構零售業務的增長。
4.級別	3
5.學分	6（僅供參考）
6.能力	表現要求 6.1 零售市場定價相關知識 ♦ 瞭解機構的銷售方法 ♦ 瞭解機構貨品定價的策略及方針 ♦ 掌握機構的貨品處理程序，如：定價、銷售、入賬紀錄以及同會計部同事配合等 ♦ 瞭解影響貨品定價的基本因素，例如：經濟環境、消費者能力、季節改變、潮流等 ♦ 瞭解零售業貨品定價相關的法例及監管要求 6.2 執行定價策略 ♦ 根據機構貨品定價的策略及指引，因應實際市場狀況、貨品成本、邊際利潤等因素，協助上級制定貨品零售價格 ♦ 透過有效的渠道及方式，確保貨品銷售價格能準確及適時地傳達到所有相關的零售店舖／銷售點 ♦ 按照程序，正確設定、更新銷售系統資料及價目表 ♦ 定期檢討定價策略的成效，包括： • 搜集在不同價格水平下的貨品銷售情況 • 分析在不同價格水平下貨品的長期銷售情況 • 記錄相關數據，並定時提交上級作參考之用 ♦ 按照既定的定價策略，因應實際需要調節、更新貨品定價 6.3 展示專業能力 ♦ 在執行定價策略時，確保價格的統一性，並防止任何欺詐行為
7.評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 能夠根據既定的銷售目標及市場策略，執行機構的定價策略，協助拓展零售業務；及 (ii) 能夠定時檢討定價策略的成效，並能因應實際的銷售狀況，提出調整、貨品定價的建議。
8.備註	