

**零售業能力標準說明**  
**能力單元**

1.名稱	監察貨品銷售表現
2.編號	105054L4
3.應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責銷售管理的員工。這能力的應用涉及縝密的分析及判斷能力。能夠對機構貨品的銷售表現進行監察及檢討，並提出改善的建議，以提升貨品的銷售額。
4.級別	4
5.學分	3（僅供參考）
6.能力	<p>表現要求</p> <p>6.1 貨品銷售表現相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 瞭解機構的經營方針</li> <li>◆ 認識銷售管理原則</li> <li>◆ 掌握現有貨品的銷售情況，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 銷售表現及其原因 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 去貨速度</li> <li>- 平均銷售的數量（平日／假日）</li> <li>- 產品的種類、價錢、擺放位置等</li> </ul> </li> <li>• 銷售途徑，如店鋪、攤位或其他發售點</li> <li>• 主要的顧客組的年齡、性別、消費模式等</li> </ul> </li> <li>◆ 瞭解現時零售市場及業務的狀況</li> <li>◆ 掌握機構所採用的銷售系統功能及操作方法，例如：貨品種類、貨品紀錄、分析等</li> <li>◆ 瞭解一般的商業法例及監管規定</li> </ul> <p>6.2 監察產品銷售表現</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 持續監察、評估及記錄機構現有貨品的銷售表現 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 監控銷售活動並記錄業績</li> <li>• 向組員交代業績表現</li> <li>• 分析銷售數據及資料</li> <li>• 按照客戶需要而配對產品及服務</li> </ul> </li> <li>◆ 與供應商及其他業務夥伴合作，以取得貨品的銷售數據</li> <li>◆ 分析影響貨品銷售的因素 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 顧客的喜好</li> <li>• 貨品擺設／氣氛／售貨員的服務態度</li> <li>• 季節的變更，節日或活動慶典等</li> <li>• 貨品的採購過程</li> <li>• 貨品供應的合約安排、批核程序等</li> </ul> </li> <li>◆ 參考及分析貨品銷售表現的各種數據和資料，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 政府統計資料</li> <li>• 競爭對手的銷售狀況</li> <li>• 相關機構及組織的年報</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 有關零售新聞</li> <li>• 零售及其他商會的刊物／報告等</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 將貨品銷售紀錄、研究及評估等整理成報告，並交予上司及其他相關的工作部門作參考</li> <li>◆ 能根據貨品銷售報告的內容，向上級提供改善的建議</li> </ul> <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 能夠掌握機構貨品銷售的表現，並向上級提供採購貨品的優先次序或促銷滯銷貨品的建議</li> <li>◆ 在監察貨品銷售表現時，不會作出任何虛假的陳述</li> </ul>
7.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"> <li>(i) 能夠對機構貨品的銷售表現進行監察及檢討，並提出改善建議，從而提升貨品的銷售額；及</li> <li>(ii) 能夠撰寫準確的貨品銷售表現報告。</li> </ul>
8.備註	