

零售業能力標準說明
能力單元

1.名稱	執行銷售計劃
2.編號	105047L3
3.應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責銷售的人員。這能力應用在日常工作中，能夠執行銷售計劃，以達致銷售目標。
4.級別	3
5.學分	6（僅供參考）
6.能力	表現要求 6.1 銷售計劃相關知識 ◆ 瞭解機構的銷售計劃的目標 ◆ 瞭解零售店舖的日常營運管理知識，例如： • 人力及資源管理 • 庫存管理 • 產品推廣（如陳列產品、貨架編排、海報以及價錢牌擺放位置等） • 銷售目標及績效指標 - 產品資訊 - 風險管理 - 店舖清潔的環境 ◆ 瞭解各種銷售技巧 ◆ 瞭解影響銷售表現的基本因素，例如： • 市場需求／潮流 • 顧客消費行為 • 競爭對手的營銷活動 • 產品質量 • 顧客服務（包括售後服務等） • 社會大事的影響 6.2 執行銷售計劃 ◆ 透過有效的溝通渠道讓各員工清楚瞭解機構的營銷計劃，並鼓勵員工參與 ◆ 執行銷售計劃，以達致機構的銷售目標 • 控制庫存量，確保有足夠的存貨以迎合需求，及避免過量存貨 • 提供減價及折扣優惠方案 • 促銷計劃，如：產品陳列、貨架位置、特別優惠等 • 挽留客戶計劃，如：朋友之間的優惠、忠誠客戶計劃 • 短期員工招聘及訓練計劃，以配合銷售計劃（例如：節日大減價） ◆ 檢討及監察銷售表現，向上級匯報銷售計劃的成效，因應需要而作出調整或提供改善建議

	6.3 展示專業能力 ◆ 在執行銷售計劃時，能建立團隊精神，以達致提升銷售額為目標
7.評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 能夠執行銷售計劃，實現機構的銷售目標；及 (ii) 能夠檢討執行銷售計劃的成效，向上級匯報計劃的成效，並提供改善建議。
8.備註	