

**零售業《能力標準說明》能力單元  
「銷售、市場推廣及多渠道銷售管理」職能範疇**

1. 名稱	管理貨品推廣活動
2. 編號	111253L4
3. 應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責推廣活動的人員。從業員能夠根據機構的市場推廣計劃、經營目標及投入的資源等因素，有效地管理貨品推廣活動，從而加強整體零售業務的發展。
4. 級別	4
5. 學分	6（僅供參考）
6. 能力	<p>表現要求</p> <p>6.1 瞭解貨品推廣活動相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 擁有國際市場銷售知識</li> <li>◆ 識認識市場銷售理論</li> <li>◆ 瞭解機構的市場目標及所投入的推廣宣傳資源</li> <li>◆ 瞭解機構所提供的貨品，將要推出新貨品的詳情，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 貨品現時／預期的銷售表現</li> <li>● 貨品的不同銷售途徑</li> <li>● 貨品所針對的不同顧客群</li> <li>● 影響貨品銷售表現的基本原因等</li> </ul> </li> <li>◆ 瞭解收集及匯報有關貨品銷售資訊的程序</li> <li>◆ 掌握貨品推廣活動所需的商業技巧及系統管理手法</li> <li>◆ 掌握貨品推廣活動所需的人手，以及處理人際關係的技巧</li> <li>◆ 瞭解貨品推廣時相關的商業法例及監管守則</li> </ul> <p>6.2 管理貨品推廣活動</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 運用策劃及管理技巧來管理、協調及監控機構貨品的推廣活動，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 計劃宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 參考相關資料渠道，以協助規劃宣傳推廣活動</li> <li>○ 構思並評估宣傳推廣活動，以確保活動符合公司要求並適當地文化</li> <li>○ 按照市場需要規劃宣傳推廣活動</li> <li>○ 與相關人士商討，決定整體宣傳推廣的方針／大方向</li> <li>○ 能夠與會計部同事合作，確保推廣活動的時間表與費用皆在資源預算之內</li> <li>○ 為所推廣的產品及／服務制定整個推廣計劃</li> </ul> </li> <li>● 安排宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 為達成預定目標，找出並安排支援宣傳推廣活動所需的資源</li> <li>○ 找出、決定並分配海外及本地負責宣傳推廣活動人員的職務和責任</li> <li>○ 與海外市場的目標群體建立關係</li> <li>○ 支援參與宣傳推廣活動的海外人員</li> <li>○ 運用業務網絡舉辦宣傳推廣活動</li> </ul> </li> <li>● 檢討宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 聽取客戶的反饋意見，以評估宣傳推廣活動的成效，並為日後活動作出建議</li> <li>○ 為制定日後改善宣傳推廣活動的優化計劃，評估計劃流程的成效</li> <li>○ 分析費用及時間表，以計算宣傳推廣活動的成效</li> <li>○ 為日後的發展方向，提出建議及有建設性的意見</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>

	<p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 在管理貨品推廣活動時，確保會遵守所有的法例及監管守則</li> <li>◆ 處理工作細節，並主動找出改進的機會</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>◆ 能夠根據機構的營商目標及投入的資源等因素，管理貨品推廣活動；及</li> <li>◆ 能夠檢討宣傳推廣活動的成效，並為改善日後宣傳活動作出建議。</li> </ul>
8. 備註	此乃能力單元 105055L4 的更新版