

**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	執行銷售計劃
2. 編號	111244L3
3. 應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責銷售的人員。從業員能夠執行銷售計劃，以達致銷售目標。
4. 級別	3
5. 學分	6（僅供參考）
6. 能力	<p>表現要求</p> <p>6.1 瞭解銷售計劃相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 瞭解機構的銷售計劃的目標</li> <li>◆ 瞭解零售店舖的日常營運管理知識，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 人力及所需資源管理</li> <li>● 執行相關銷售渠道的庫存管理及程序</li> <li>● 產品推廣（如：陳列產品、貨架編排、海報以及價錢牌擺放位置）</li> <li>● 銷售目標及績效指標 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 產品資訊</li> <li>○ 風險管理</li> <li>○ 店舖清潔的環境</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>◆ 瞭解各種銷售技巧</li> <li>◆ 瞭解影響銷售表現的基本因素，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>● 市場需求／潮流</li> <li>● 顧客消費行為</li> <li>● 競爭對手的銷售活動</li> <li>● 產品質量</li> <li>● 顧客服務（包括：售後服務等）</li> <li>● 社會大事的影響</li> </ul> </li> </ul> <p>6.2 執行銷售計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 透過有效的溝通渠道讓各員工清楚瞭解機構的銷售計劃，並鼓勵員工參與</li> <li>◆ 執行銷售計劃，以達致機構的銷售目標 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 提供減價及折扣優惠方案</li> <li>● 促銷計劃（如：產品陳列、貨架位置、特別優惠）</li> <li>● 挽留客戶計劃（如：朋友之間的優惠、忠誠客戶計劃）</li> <li>● 短期員工招聘及培訓計劃，以配合銷售計劃（如：節日大減價）</li> </ul> </li> <li>◆ 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</li> </ul> <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</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>◆ 能夠執行銷售計劃，實現機構的銷售目標；及</li> <li>◆ 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。</li> </ul>

8. 備註

此乃能力單元 105047L3 的更新版