

Trosolwg

Mae'r safon hon yn ymwneud â chynllunio a gwaith timau gwerthu a'i fonitro. Rydych chi'n creu cynlluniau gwerthu a galw ar gyfer tîm o staff gwerthu. Rydych chi'n dewis strwythurau a gweithgareddau ar gyfer y tîm gwerthu sy'n seiliedig ar anghenion cwsmeriaid a chyfleoedd gwerthu a nodwyd, gan osod targedau ar gyfer gweithgareddau ariannol a gwerthu. Rydych hefyd yn adolygu gweithdrefnau gwerthu ac yn monitro effeithiolrwydd galwadau gwerthu, gan addasu cynlluniau yn ôl yr angen.

Mae'r safon hon ar gyfer pob rheolwr ac arweinydd.

Meini prawf perfformiad

Rhaid i chi allu:

1. nodi ffactorau sy'n effeithio ar dueddiadau gwerthu i'ch sefydliad
2. mesur effaith tueddiadau ar y strwythur gwerthu presennol a'r adnoddau sydd ar gael
3. dadansoddi goblygiadau tueddiadau ar gyfer strwythurau gwerthu presennol ac yn y dyfodol
4. gwerthuso'r meini prawf y mae eich cwsmeriaid allweddol yn eu defnyddio i ddewis cyflenwyr, a sut mae'r rhain yn effeithio ar arferion prynu eich cwsmeriaid
5. dadansoddi gofynion o ran adnoddau gwerthu, yn seiliedig ar wybodaeth am nifer, maint a lleoliad cwsmeriaid
6. nodi bylchau posibl y mae angen eu cyflawni i gyflawni targedau gwerthu
7. dewis dull strwythuro gweithgareddau eich tîm gwerthu gan gynnwys tiriogaethau, mathau o gwsmeriaid a sectorau diwydiant
8. aseinio aelodau'r tîm gwerthu drwy ddefnyddio'r dull a ddewiswyd, gan sicrhau bod eu gwybodaeth, eu galluoedd a'u sgiliau yn cyfateb i ofynion cwsmeriaid o fewn y tiriogaethau, y mathau o gwsmeriaid neu'r sectorau perthnasol
9. nodi cwsmeriaid a darpar gwsmeriaid i gysylltu â nhw dros y ffôn, drwy ebost, neu'n bersonol
10. amcangyfrif yr amser sydd ei angen i ddelio â'ch darpar gwsmeriaid neu gwsmeriaid presennol i werthu'n effeithiol
11. gosod targedau o ran gweithgareddau ariannol a gwerthu ar gyfer y tîm gwerthu
12. adolygu gweithdrefnau gwerthu'r tîm gwerthu i wneud yn siŵr eu bod yn gallu bodloni targedau gwerthu
13. monitro effeithiolrwydd cynlluniau galwadau gwerthu, gan nodi unrhyw amrywiadau o bwys o'r targedau y cytunwyd arnynt
14. annog aelodau o dimau gwerthu i drafod syniadau newydd ar gyfer gwella a chynnig beirniadaeth
15. gwneud addasiadau tactegol y cytunir arnynt i gynlluniau galwadau, lle bo angen, i gyflawni targedau
16. dilyn y codau ymarfer a'r polisïau cyfreithiol, sefydliadol, sy'n berthnasol i gynllunio a monitro gwaith timau gwerthu

Gwybodaeth a dealltwriaeth

Mae angen i chi wybod a deall:

Gwybodaeth a dealltwriaeth gyffredinol

1. y gwahanol ffyrdd o strwythuro adnoddau gwerthu, gan gynnwys rheoli tiriogaeth, math o gwsmeriaid a rheoli sectorau diwydiant, a'r rhesymau dros ddewis pob un
2. y rhesymau pam y gallai sefydliad bennu, cynnal neu newid ei strwythur rheoli gwerthu
3. sut mae strwythurau gwerthu yn cael eu sefydlu a'r ffactorau i'w hystyried wrth sefydlu strwythur priodol
4. y cysyniad o statws 'cyflenwr dewisol' a ddefnyddir gan gwsmeriaid wrth ddewis cyflenwyr cynhyrchion a gwasanaethau
5. yr amrywiaeth o arferion caffael a ddefnyddir gan ystod o sefydliadau
6. sut i flaenoriaethu galwadau yn unol â gwerth posibl a'r tebygolrwydd o werthu
7. sut i ddatblygu cynllun galwadau, cofnodi canlyniad pob galwad yn effeithiol, a mesur llwyddiant galwadau gwerthu
8. y technegau ar gyfer ysgogi tîm gwerthu, gan gynnwys defnyddio cymhellion gwerthu tactegol
9. cyfnewid syniadau a beirniadaeth am wella perfformiad
10. ffynonellau cyngor cyffredinol ac arbenigol i'r tîm gwerthu ynghylch defnyddio adnoddau'n effeithiol

Gwybodaeth a dealltwriaeth benodol o'r diwydiant a'r sector

11. y codau ymarfer a'r polisiau cyfreithiol, sefydliadol, sy'n berthnasol i gynllunio a monitro gwaith timau gwerthu

Gwybodaeth a dealltwriaeth sy'n ymwneud â chyd-destun penodol

12. cynhyrchion a gwasanaethau, strategaethau gwerthu, cynlluniau a thargedau eich

sefydliad, gan gynnwys y rhai mewn perthynas â chyfrifon allweddol perthnasol

13. contractau cyflogaeth ac arferion gwaith y tîm gwerthu ar hyn o bryd

14. lledaeniad daearyddol cwsmeriaid presennol a darpar gwsmeriaid eich sefydliad

15. y meini prawf a ddefnyddir gan eich cwsmeriaid allweddol i ddewis eu cyflenwyr, a sut maent yn effeithio ar eu harferion caffael

16. partneriaid eich sefydliad a'r rhai sy'n cystadlu yn ei erbyn ar hyn o bryd, yn ogystal â darpar gystadleuwyr, a phrif nodweddion eu strategaethau gwerthu

Sgiliau

1. Dadansoddi
2. Cyfathrebu
3. Gwneud penderfyniadau
4. Gwerthuso
5. Rheoli gwybodaeth
6. Cynnwys gweithwyr
7. Monitro
8. Cael adborth
9. Cynllunio
10. Cyflwyno gwybodaeth
11. Datrys problemau
12. Gosod amcanion
13. Meddwl yn strategol
14. Meddwl gyda phwyslais ar gwsmeriaid

Cynllunio gwaith timau gwerthu a'i fonitro

Datblygwyd gan Skills CFA

Dyddiad cymeradwyo 12 Chwef 2021

Dyddiad Adolygu Dangosol 01 Maw 2026

Dilysrwydd Ar hyn o bryd

Statws Gwreiddiol

Sefydliad cychwynnol Instructus

RCU gwreiddiol CFAM&LFC1

Galwedigaethau perthnasol Rheolwyr ac Uwch Swyddogion

Cyfres/Set Rheoli ac Arwain

Geiriau Allweddol Rheoli ac arwain; rheoli; gwerthu; timau
