

Trosolwg

Mae'r safon hon yn ymwneud â datblygu cynlluniau gwerthu. Mae'r cynlluniau hyn yn hanfodol ar gyfer cyflawni gweithgareddau gwerthu. Mae'r safon yn cynnwys cynhyrchu cynllun i gyrraedd targedau gwerthu, ystyried amllder a lefel y gweithgareddau gwerthu sydd eu hangen, a chaniatáu ar gyfer problemau a allai godi. Mae'r safon hon ar gyfer gweithwyr gwerthu proffesiynol sy'n ymwneud â chynllunio gweithgareddau gwerthu.

Meini prawf perfformiad

Rhaid i chi allu:

1. defnyddio gwybodaeth am gwsmeriaid, cystadleuwyr a marchnadoedd i wneud penderfyniadau gwybodus am ddatblygiad y cynlluniau gwerthu
2. adolygu proffidioldeb a chynaliadwyedd cynhyrchion a gwasanaethau o fewn y portffolio i bennu blaenoriaethau gwerthu
3. nodi a gwerthuso ystod, natur ac amlder y gweithgareddau gwerthu sydd eu hangen i gyrraedd targedau gwerthu
4. cynhyrchu cynlluniau gwerthu yn unol ag ystyriaethau cyfreithiol, rheoleiddiol, gwleidyddol, technegol a moesegol cyfredol
5. nodi'r adnoddau allweddol a'r gofynion cyllidebol ar gyfer rhoi'r cynlluniau ar waith, gan ystyried nifer, maint a lleoliad cwsmeriaid
6. monitro a rheoli dangosyddion perfformiad allweddol ar gyfer mesur llwyddiant y cynlluniau
7. nodi risgiau a allai effeithio ar gyflawni'r cynlluniau a nodi camau lliniaru
8. casglu adborth am gynlluniau gwerthu gan gydweithwyr a gwneud unrhyw addasiadau angenrheidiol i'r cynlluniau yn unol â phrosesau sefydliadol
9. cyfleu'r cynlluniau i randdeiliaid a chael ymrwymiad i roi'r cynllun ar waith a chyflawni'r targedau
10. gwerthuso'r cynlluniau gwerthu a nodi camau gweithredu priodol i adolygu'r rhain a'u gwella

Gwybodaeth a dealltwriaeth

Mae angen i chi wybod a deall:

1. gofynion cyfreithiol, moesegol a rheoleiddiol cyfredol y diwydiant a'r sectorau proffesiynol
2. yr ystod o weithgareddau gwerthu gan gystadleuwyr yn y diwydiant a'r sectorau proffesiynol
3. strategaethau marchnata a gwerthu'r sefydliad a sut mae'r cynlluniau gwerthu yn cyd-fynd â'r rhain
4. egwyddorion cynlluniau gwerthu
5. y modelau, yr offer a'r templedi perthnasol ar gyfer cynlluniau gwerthu
6. y ffactorau i'w hystyried wrth adolygu proffidioldeb a chynaliadwyedd cynhyrchion a gwasanaethau
7. y dulliau cyfathrebu ac ymgynghori sy'n gysylltiedig â datblygu cynlluniau gwerthu
8. yr ystod o adnoddau sydd ar gael ar gyfer rhoi cynlluniau gwerthu ar waith
9. sut i ystyried gwybodaeth a chyfyngiadau cyllidebol wrth ddatblygu cynllun gwerthu
10. sut i nodi'r adnoddau sydd eu hangen i roi cynlluniau gwerthu ar waith
11. arferion y sefydliad ar gyfer monitro a rheoli gweithgareddau gwerthu
12. y risgiau a'r materion posibl sy'n gysylltiedig â chynlluniau gwerthu a dulliau lliniaru
13. sut i fonitro perfformiad cynlluniau gwerthu a'u gwerthuso

Datblygu cynlluniau gwerthu

Datblygwyd gan	Instructus
Fersiwn rhif	1
Dyddiad cymeradwyo	01 Maw 2024
Dyddiad Adolygu Dangosol	01 Maw 2029
Dilysrwydd	Ar hyn o bryd
Statws	Gwreiddiol
Sefydliad cychwynnol	Instructus
RCU gwreiddiol	CFASAL006
Galwedigaethau perthnasol	Gweithredwyr gwerthiannau busnes, Rheolwyr marchnata a gwerthu, Rheolwyr cyfrifon gwerthu a datblygu busnes, Gwerthwyr dros y ffôn, Galwedigaethau sy'n gysylltiedig â gwerthu
Cyfres/Set	Gwerthu
Geiriau Allweddol	Cynlluniau gwerthu; cyrraedd targedau gwerthu; proffidioldeb a chynaliadwyedd cynhyrchion a/neu wasanaethau; datrys problemau; blaenoriaethau gwerthu; gofynion allweddol o ran adnoddau; gofynion y gyllideb; dangosyddion perfformiad allweddol;