

美容業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	掌握消費者行為心理
2. 編號	BEZZCN307A
3. 應用範圍	於美容相關工作場所，能夠掌握消費者行為心理，並能運用一般美容產品/服務推廣及銷售技巧，以促成交易。
4. 級別	3
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: right;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 瞭解消費者市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解個人買家特性 <ul style="list-style-type: none"> • 文化因素 • 社會因素 • 個人因素 • 心理因素 ◆ 瞭解購買決策過程 <ul style="list-style-type: none"> • 購買角色 <ul style="list-style-type: none"> ▸ 發起者 ▸ 影響者 ▸ 決定者 ▸ 購買者 ▸ 使用者 • 購買決策過程 <ul style="list-style-type: none"> ▸ 問題認知 ▸ 資訊搜集 ▸ 方案評估 ▸ 購買決策 ▸ 購後行為

	<p>6.2 掌握消費者行為心理</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 針對消費者的行為心理的特質，提供適當的美容產品／服務建議，務求使客戶加快作出購買決定 ◆ 分析競爭對手產品/服務的優點 ◆ 掌握銷售一般美容產品／服務推廣及銷售技巧
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠掌握消費者行為心理，並能運用一般美容產品／服務推廣及銷售技巧，以促成交易。</p>
8. 備註	