

美容業能力標準說明
能力單元

| | |
|---------|--|
| 1. 名稱 | 銷售美容產品及服務 |
| 2. 編號 | BEZZCS201A |
| 3. 應用範圍 | 於美容相關工作場所，能夠瞭解所屬機構提供的美容產品、服務的種類及功效等，並能運用良好的銷售技巧，協助達成交易。 |
| 4. 級別 | 2 |
| 5. 學分 | 9（僅供參考） |
| 6. 能力 | <p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 瞭解所屬機構提供的美容產品及服務、良好的銷售技巧</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解所屬機構提供的美容產品及服務 <ul style="list-style-type: none"> • 美容產品，例如： <ul style="list-style-type: none"> ▸ 美容產品類別 ▸ 各類美容產品品牌及歷史 ▸ 成份/功效/用途 ▸ 價格 • 美容服務，例如： <ul style="list-style-type: none"> ▸ 美容及美體護理 ▸ 眉毛及睫毛護理 ▸ 非永久性脫毛及漂染毛髮 ▸ 修甲及美甲護理 ▸ 化妝服務 ▸ 推拿及熱石護理 ▸ 香薰按摩等 ◆ 瞭解美容專櫃服務的特點、要求 ◆ 明白顧客選購美容產品的心理，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 顧客類型 • 購買心理等 ◆ 瞭解美容產品市場趨勢，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 美容產品潮流 • 新興美容產品及美容護理儀器等 |

| | |
|---------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 明白其他銷售配套 <ul style="list-style-type: none"> • 付款方式 • 訂貨 • 其他相關產品推廣 <p>6.2 銷售美容產品及服務</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 掌握美容產品及服務相關知識、顧客選購美容產品的心理、美容市場潮流趨勢，運用良好的銷售技巧，推銷所屬機構提供的美容產品及服務，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 訂立推銷方式 • 訂立銷售地點、時間等 ◆ 正確及禮貌地回答顧客相關的查詢，從而完成交易 |
| 7. 評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠瞭解所屬機構提供的美容產品及服務，並能運用良好的銷售技巧，協助達成交易；及</p> <p>(ii) 能夠正確及禮貌地回答顧客相關的查詢，從而完成交易。</p> |
| 8. 備註 | |