

餐飲業 《 能力標準說明 》 能力單元

「營業及服務技巧」職能範疇

名稱	銷售餐飲業產品
編號	108505L3
應用範圍	此能力單元適用於食肆樓面部、營業部及客戶接待工作的從業員。於食肆或相關的工作地點，能獨立地掌握餐飲業銷售技巧，促成產品銷售。
級別	3
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 對餐飲業產品的認識：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握機構對銷售餐飲業產品的既定策略及方針 ● 掌握機構所提供餐飲業產品的類別，及質與量的定位等 ● 瞭解餐飲業的銷售渠道，包括明白： <ul style="list-style-type: none"> ○ 市場及消費者的背景與需求狀況、產品的性質、競爭對手及訂價等 ○ 從人物鏈關係中找出對外與對內行銷的重要性 ○ 廣告推廣的途徑，包括： <ul style="list-style-type: none"> ▪ 報紙 ▪ 電視 ▪ 電臺 ▪ 雜誌 ▪ 郵寄刊物 ▪ 較新方法如互聯網及手機應用程式等 ● 明白現在顧客與將來顧客價值觀的重要性對營銷及形象的影響 <p>2. 銷售餐飲業產品：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 於工作期間運用銷售技巧，及通過既定渠道來銷售機構所提供餐飲業產品 ● 掌握促銷技巧來： <ul style="list-style-type: none"> ○ 瞭解機構的產品 ○ 清楚認識銷售對象 ○ 判斷市場的走勢 ○ 開拓及提升食肆知名度等 ● 適時向上級匯報餐飲產品的銷售情況，並提出可行的促銷建議 ● 遵從商品說明條例 <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 經常按照機構的既定策略及方針進行餐飲產品的銷售，不作失實的陳述，並能顧及顧客的利益。
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"> ● 能明白餐飲業銷售渠道；及 ● 能掌握促銷餐飲產品的技巧。
備註	