

服裝業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和市場營銷」職能範疇

名稱	認定潛在客戶
編號	108195L4
應用範圍	認定潛在客戶，以開發服裝業務。此能力單元適用於相關從業員運用各種銷售探查方法，認定潛在客戶。
級別	4
學分	2
能力	<p>表現要求</p> <p>1.相關領域的知識</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解服裝業務銷售探查的流程和常用方法 ● 解釋服裝業務銷售探查和賬戶管理政策的法律要求 ● 應用合適的銷售探查方法於目標市場 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定一系列合適的銷售探查方法 ● 評估每種銷售探查方法的優點和限制，並選擇符合目標市場的方法 ● 運用各種資料來源，認定潛在客戶並進行接觸 (如:來自市場營銷部門) ● 按照既定準則，找出潛在客戶 (如:客戶對產品的興趣、期望回報) ● 根據機構程序，管理潛在客戶資料 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 遵守機構政策和程序，處理機密數據 ● 充分運用可用渠道 (如:服裝貿易展銷會)，探索潛在客戶
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為有能力達成：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 運用適合目標市場的銷售探查方法，認定潛在客戶，以開發服裝業務。
備註	