

## 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	銷售產品於貿易展銷會或展覽
編號	108198L4
應用範圍	於貿易展銷會或展覽銷售服裝產品。此能力單元適用於相關從業員參加貿易展銷會或行業展覽，以銷售和推廣服裝產品。
級別	4
學分	3
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"> <li>● 瞭解貿易展銷會和展覽的用途，及可產生的銷售機會</li> <li>● 應用合適的銷售技巧來接觸訪客和介紹產品或服務</li> <li>● 概述貿易展銷會或展覽相關的準備工作和銷售活動</li> <li>● 組織資源和銷售活動，以充分利用商貿活動中的銷售機會</li> </ul> <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 認定商貿活動期間的銷售目標或潛在客戶</li> <li>● 設計推廣材料，並以合適的方式邀請潛在客戶</li> <li>● 準備最新的產品、服務資料和價目表</li> <li>● 評估其他商貿活動的參與者，並認定具競爭力的銷售方法</li> <li>● 評估主辦單位提供的代表團或來賓名單，並認定潛在客戶</li> <li>● 運用合適的銷售技巧，吸引和接觸客戶，並快速瞭解其需要和要求</li> <li>● 展示產品，並介紹其獨特賣點</li> <li>● 找出新的潛在客戶，並安排跟進會議</li> </ul> <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 有效地計劃商貿活動和遵守活動的穿著要求</li> <li>● 抓緊每個銷售機會</li> </ul>
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"> <li>● 做好充分的準備工作，於貿易展銷會或展覽銷售和推廣服裝產品。</li> </ul>
備註	