

## 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	開拓新客戶
編號	108207L4
應用範圍	開拓新客戶以實現服裝業務目的。此能力單元適用於相關從業員採用銷售探查策略，來擴展服裝業務客戶群。
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: 2em;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 檢視適用於開拓新客戶的法律和機構政策關鍵條款 (如:《個人資料 (私隱) 條例》)</li> <li>● 評估探索潛在客戶的不同方法和工具及其優點和限制</li> <li>● 應用合適的技巧來認定有價值的客戶及其需求，從而推進服裝業務 (如:透過調查)</li> </ul> <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 2em;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 進行調查和利用既定的網絡，來認定潛在客戶</li> <li>● 選擇合適的溝通策略認定潛在客戶的業務需求和要求</li> <li>● 比較機構與競爭對手的產品和組合，並指出主要賣點</li> <li>● 展示最能符合潛在客戶要求的服裝產品和組合</li> <li>● 收集和評估潛在客戶的回饋，並致力與他們建立積極的工作關係</li> </ul> <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 2em;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 注意和作出準備以應對潛在客戶不斷變化的需求和關注事項</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>● 開拓有價值的客戶群，以實現服裝業務目的。</li> </ul>
備註	