

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 | 解決問題 (服裝銷售和市場營銷) |
| 編號 | 110230L5 |
| 應用範圍 | 解決服裝銷售和市場營銷過程中的問題。此能力單元適用於相關從業員在遇上服裝業務的問題時，獨自或與團隊一起尋求解決方案。 |
| 級別 | 5 |
| 學分 | 4 |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 相關領域的知識</p> <p> 能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 應用解決問題的常用模式 (如:分析性、創新性、合作性) ● 檢視與服裝銷售和市場營銷相關的常見問題 ● 就解決服裝銷售和市場營銷問題，審視相關的機構政策 ● 瞭解服裝銷售和市場營銷的職能和過程 ● 應用邏輯思維和軟技能協助解決問題 <p>2. 應用和過程</p> <p> 能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 通過觀察或調查來界定問題，並認定問題的嚴重程度和性質 ● 確定分析問題所需的專業領域和數據 ● 制定適合於相關情況的解決問題模式，以及協定規程來取得所需數據和資料 ● 收集數據和資料，並根據經驗或專業知識評估情況 ● 分析問題成因和制定解決方案 ● 選擇最合適的方案來解決問題 (如: 達到最佳成本效益比率) ● 在需要時，諮詢機構外的單位或持份者 (如: 供應商) ● 認定推行解決方案所需的資源，並在需要時尋求批准 ● 監察和評估解決方案的有效性 <p>3. 展示專業性</p> <p> 能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基於經驗和已有網絡來協助解決問題 |
| 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"> ● 解決服裝銷售和市場營銷過程中所出現的問題，以實現服裝業務的發展。 |
| 備註 | |