

## 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	開發和維持業務網路
編號	108168L6
應用範圍	開發和維持業務網路成員之間的緊密關係。此能力單元適用於相關從業員開發和維持業務網路，創建和把握業務機會，分享資料，並為服裝業務發展尋找潛在合作夥伴。
級別	6
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>● 瞭解建立和維持業務網絡的法律和道德考慮 (如:知識產權、資料保密和披露)</li> <li>● 在開發和維持業務網路時，瞭解並遵守機構政策和程序</li> <li>● 詳述與服裝業相關的建立人脈機會 (如:透過現有網路、服裝行業協會、服裝貿易展覽及其他專業活動)</li> <li>● 應用合適的策略 (如:諮詢、聯絡)，開發不同業務網路</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>● 認定和評估業務需求、期望和建立人脈的效益 (如:針對現有或潛在的業務網路)</li> <li>● 編配時間和採取合適的策略，來開發和維持有價值的業務關係</li> <li>● 參與專業性網路和協會，以尋求建立人脈機會和擴展業務聯繫至最大化</li> <li>● 開發和維持有效的溝通渠道，以便與網路成員交換資料和構思</li> <li>● 分析合作的優點和缺點，並提出可以改善建立人脈策略和合作夥伴關係的建議</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>● 與網路成員有效地溝通事宜、政策和業務模式</li> <li>● 定期審查與網路成員溝通的有效性</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>● 開發和維持業務網路成員之間的緊密關係，促使彼此互惠互利、資料交流和為服裝業務發展提供合作機會。</li> </ul>
備註	