

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	推行服裝銷售策略
編號	108193L5
應用範圍	推行服裝銷售策略，以確保實現銷售目的和業務目標。此能力單元適用於相關從業員推行服裝業務的銷售策略。
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 style="padding-left: 2em;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 說明制定銷售策略推行計劃的原則和工具 ● 檢視銷售的活動和決策 ● 批判地評估成功推行服裝銷售策略的各種決定因素 ● 詳述評估準則，用來評估服裝銷售策略的有效性 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 2em;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定業務目標，以及服裝銷售策略和目的 ● 分析相關業務數據 (如:財務數據、銷售記錄)、客戶需求和競爭對手的活動 ● 制定不同範疇的計劃 (如:賬戶管理、服務品質)，以推行銷售策略 ● 編配資源 (如:人力、財務)，來推行銷售策略 ● 認定和解決推行銷售策略過程中出現的問題 ● 監察銷售策略的推行 ● 根據準則，審查服裝銷售策略的有效性 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 2em;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 確保各相關單位均清楚銷售策略，並致力於實踐機構的價值觀和道德原則 ● 定期審查銷售策略，以應對不斷變化的競爭環境和服裝市場情況
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"> ● 有效推行服裝業務的銷售策略，以實現銷售目的和業務目標。
備註	