

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	落實訂單
編號	108194L4
應用範圍	在服裝業的企業對企業 (B2B) 市場，落實訂單。此能力單元適用於相關從業員在 B2B 服裝市場進行磋商和落實銷售。
級別	4
學分	2
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"> ● 瞭解服裝業 B2B 銷售和訂購的常用模式 ● 解釋機構的訂購政策和程序 (如:最小訂單規模、付款和運輸方法) ● 促成客戶做出適時的購買決定 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 2em;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定客戶的需求和喜好 ● 考慮不同的銷售方案，以符合客戶的需求 ● 選擇合適的手法，來完成銷售 ● 磋商訂單協議條件，並確認購買決定 ● 在需要時，提供付款方法或財務安排的建議 ● 認定交叉銷售機會，並完成銷售訂單文件 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 2em;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 展現說服技巧，以促成購買決定
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"> ● 通過磋商和確認訂單協議條件，在 B2B 服裝市場完成銷售訂單。
備註	