

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	瞭解客戶業務
編號	108206L5
應用範圍	深入瞭解客戶業務，從業務目標到市場營銷目的和策略。此能力單元適用於相關從業員深入瞭解客戶業務，以建立有助於達成服裝業務成效的關係。
級別	5
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: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 解釋認識客戶業務目標，對於實現長遠成功之服裝業務關係的重要性 ● 檢視認識客戶的產品和品牌組合，及其整體市場營銷策略的必要性 ● 應用一系列專門的技巧，評估客戶的業務 <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 確定客戶的業務目標和願景 ● 認定客戶業務表現的關鍵驅動因素 ● 評估服裝市場的發展，及其對客戶和他們的競爭對手構成的影響 ● 認定客戶應對服裝市場機會的能力 ● 考慮客戶目前和未來的挑戰，評估客戶的需求 ● 與客戶的關鍵決策者，保持緊密的業務關係 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 注意客戶需求和期望因不同市場條件而發生的變化
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"> ● 深入瞭解客戶業務，以建立有助於達成服裝業務成效的關係。
備註	