

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 | 開拓新客戶 |
| 編號 | 108207L4 |
| 應用範圍 | 開拓新客戶以實現服裝業務目的。此能力單元適用於相關從業員採用銷售探查策略，來擴展服裝業務客戶群。 |
| 級別 | 4 |
| 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"> ● 檢視適用於開拓新客戶的法律和機構政策關鍵條款 (如:《個人資料 (私隱) 條例》) ● 評估探索潛在客戶的不同方法和工具及其優點和限制 ● 應用合適的技巧來認定有價值的客戶及其需求，從而推進服裝業務 (如:透過調查) <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 進行調查和利用既定的網絡，來認定潛在客戶 ● 選擇合適的溝通策略認定潛在客戶的業務需求和要求 ● 比較機構與競爭對手的產品和組合，並指出主要賣點 ● 展示最能符合潛在客戶要求的服裝產品和組合 ● 收集和評估潛在客戶的回饋，並致力與他們建立積極的工作關係 <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 注意和作出準備以應對潛在客戶不斷變化的需求和關注事項 |
| 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"> ● 開拓有價值的客戶群，以實現服裝業務目的。 |
| 備註 | |