

## 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	管理客戶帳戶
編號	108208L4
應用範圍	管理客戶帳戶，以產生服裝業務銷售。此能力單元適用於相關從業員管理和發展與客戶的關係，以促進業務發展。
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"> <li>● 瞭解適用於帳戶管理的現行法律、法規和機構政策</li> <li>● 瞭解客戶的服裝產品組合和品牌策略</li> <li>● 應用合適的技巧來瞭解客戶的需要，並建立雙方長期合作關係</li> </ul> <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 充當服裝業務與客戶之間的聯繫點</li> <li>● 探索和預測不同客戶的需求</li> <li>● 應用各種銷售技巧 (如:追加銷售)，促成與客戶之間的銷售業務</li> <li>● 發展和維持與客戶的長期合作關係 (如:針對客戶需求定製服務或產品組合)</li> <li>● 監察生產活動，以符合客戶的要求 (如:品質標準、排程)</li> <li>● 致力服務不同客戶，並保存交易記錄</li> </ul> <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 與客戶建立互相信任和尊重</li> <li>● 確保客戶按時收到所訂產品和服務</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>● 有效管理客戶帳戶，以產生銷售和發展服裝業務關係。</li> </ul>
備註	