

## 服裝業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 「通用能力」職能範疇

名稱	組織客戶銷售會議
編號	108299L3
應用範圍	組織服裝業務的客戶銷售會議。此能力單元適用於相關從業員計劃和組織有關銷售的客戶會議。
級別	3
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: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 瞭解銷售會議的用途</li> <li>● 在銷售會議上，瞭解客戶的期望和要求</li> <li>● 描述銷售會議所需的準備工作</li> <li>● 認定組織銷售會議的預算和資源</li> </ul> <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 認定銷售會議的用途和相應的要求</li> <li>● 確定組織銷售會議的資源，並估計預算</li> <li>● 編排銷售會議，並與相關單位約定會面時間</li> <li>● 確定與組織銷售會議相關的活動及排程 (如:場地佈置)</li> <li>● 認定和收集用於銷售會議的物品 (如:服裝樣辦) 或文件 (如:報價)</li> <li>● 安排銷售會議的場地、設施、物品展示，文件和其他事項 (如:預訂外地公幹的機票)</li> <li>● 跟所有參與者溝通銷售會議的細節 (如:時間、場地、議程)</li> </ul> <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 40px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 透過準備周詳的銷售會議，為銷售活動提供充分的支援</li> <li>● 遵守機構政策和市場營銷策略，組織銷售會議</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>● 計劃銷售會議，包括排定時間和計劃資源。</li> <li>● 通過與相關單位溝通，收集用於銷售會議的物品和文件，安排場地、設施和其他事項，組織客戶銷售會議。</li> </ul>
備註	此能力單元通用於 跟單和物料採購 / 銷售和市場營銷 等職能範疇。