

「營業及服務技巧」職能範疇

名稱	銷售餐飲業產品
編號	108505L3
應用範圍	此能力單元適用於食肆樓面部或營業部從事客戶接待工作的從業員。於食肆或相關的工作地點，能利用餐飲業銷售技巧，促成產品銷售。
級別	3
學分	3（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 對銷售餐飲業產品的認識： <ul style="list-style-type: none"> 掌握機構對銷售餐飲業產品的既定策略及方針 掌握機構所提供餐飲業產品的類別，及質與量的定位等 瞭解餐飲業的銷售渠道，包括： <ul style="list-style-type: none"> 消費者的背景與需求狀況、產品的性質、競爭對手及訂價等 對外與對內行銷的重要性 產品推廣的渠道及特性，包括： <ul style="list-style-type: none"> 實體推廣：例如實物展示、宣傳單張等 線上推廣：例如社交媒體、網紅宣傳等 體驗行銷：例如產品試食、贈送優惠等 明白現在與將來顧客價值觀的重要性及對營銷的影響 銷售餐飲業產品： <ul style="list-style-type: none"> 運用銷售技巧，及通過既定渠道來銷售機構所提供餐飲業產品 掌握餐飲產品促銷技巧，包括： <ul style="list-style-type: none"> 瞭解機構的產品 清楚認識銷售對象 判斷市場的走勢 開拓及提升食肆知名度等 適時向上級匯報餐飲產品的銷售情況，並提出可行的促銷建議 遵從商品說明條例 遵從商品說明條例銷售餐飲業產品專業精神 <ul style="list-style-type: none"> 經常按照機構的既定策略及方針進行餐飲產品的銷售，不作失實的陳述，並能顧及顧客的利益

評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠明白餐飲業銷售渠道的特性。 • 能夠掌握促銷餐飲產品的技巧。
備註	