

進出口業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和採購」職能範疇

名稱	培養產品知識
編號	105264L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責將產品知識轉為優勢及創造獨特賣點的從業員。
級別	4
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備產品管理知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 描述產品管理原則，包括定義、開發、調配及維護產品和服務 • 描述產品生命週期的四個主要階段，即推出市場、增長、成熟及飽和與衰退期 <p>2.1. 吸收產品知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 辨認產品在指定範圍內的各種資訊渠道 • 辨認產品的功能及用途 • 辨認產品的優點與弱點 • 辨認支援服務的詳細資料，例如：保養服務及其他支援服務 <p>2.2. 轉產品知識為優勢</p> <ul style="list-style-type: none"> • 列出產品的所有優勢 • 與競爭對手的產品作比較 • 辨認產品的核心優勢 (即能推動產品成功的背後因素) • 展示具高度市場價值的產品核心優勢 <p>3 應用產品知識，創造獨特賣點 (USP)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 辨認產品的獨特優勢 (即能滿足客戶需要的因素) • 使用獨特賣點(USP)，展示獨特優勢及對目標市場的價值
評核指引	<p>本能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠從市場上吸收產品知識，將產品革新 • 能夠識別產品的獨特優勢，並創造獨特賣點
備註	