

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	銷售產品
編號	105207L3
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責應用銷售技巧推銷產品的從業員。
級別	3
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備銷售知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 描述產品的特徵及特點 • 運用銷售技巧推銷產品 <p>2.1. 運用銷售技巧</p> <ul style="list-style-type: none"> • 辨認公司的銷售目標 • 辨認目標客戶 • 辨認客戶要求 • 給客戶提供建議並介紹產品 • 徵詢反饋意見，並回應查詢 • 洽談付款條件及交貨時間表 • 完成銷售並跟進交易 <p>2.2. 銷售產品</p> <ul style="list-style-type: none"> • 完成銷售交易，滿足公司目標及客戶要求 • 與客戶保持聯絡，為將來業務鋪路
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"> • 能夠辨認客戶的要求及需要 • 能夠清楚介紹產品特徵 • 能夠與客戶洽談條款及條件
備註	