

## 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> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 具備銷售知識<ul style="list-style-type: none"><li>• 描述產品的特徵及特點</li><li>• 運用銷售技巧推銷產品</li></ul></li><li>2.1. 運用銷售技巧<ul style="list-style-type: none"><li>• 辨認公司的銷售目標</li><li>• 辨認目標客戶</li><li>• 辨認客戶要求</li><li>• 給客戶提供建議並介紹產品</li><li>• 徵詢反饋意見，並回應查詢</li><li>• 洽談付款條件及交貨時間表</li><li>• 完成銷售並跟進交易</li></ul></li><li>2.2. 銷售產品<ul style="list-style-type: none"><li>• 完成銷售交易，滿足公司目標及客戶要求</li><li>• 與客戶保持聯絡，為將來業務鋪路</li></ul></li></ol>
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"><li>• 能夠辨認客戶的要求及需要</li><li>• 能夠清楚介紹產品特徵</li><li>• 能夠與客戶洽談條款及條件</li></ul>
備註	