

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 | 進行產品介紹 |
| 編號 | 105263L4 |
| 應用範圍 | 本能力單元適用於在進出口業任職，負責向客戶介紹產品的從業員。 |
| 級別 | 4 |
| 學分 | 3 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 具備產品介紹的知識<ul style="list-style-type: none">• 辨認產品介紹的目的• 辨認產品介紹的目標客戶，如採購商、經銷商或其他業務夥伴• 具體列出產品的市場價值，如產品資料 (即功能、特色、優點、設計及其他特點)，以及產品的賣點2. 進行產品介紹<ul style="list-style-type: none">• 作出一段能吸引客戶的開場白• 向受眾提出能涵蓋產品介紹的議程• 提供公司資料 (例如：概述公司背景、具知名度主管的簡介及客戶名單)，為公司建立信譽• 介紹產品定位及產品如何並為何與別不同• 描述產品，並運用例子及成功案例介紹產品• 派發宣傳小冊子3. 有效地介紹產品<ul style="list-style-type: none">• 以專業手法介紹產品，使用異議處理、身體語言、眼神接觸及聲音等技巧保持客戶的興趣• 評估產品介紹的最終成效• 將最終結效與目標比較，辨認可改善的空間 |
| 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">• 能夠確定產品介紹的目的，並辨認目標客戶• 能夠具體列出產品的市場價值• 能夠進行產品介紹 |
| 備註 | |