

## 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"> <li>1. 具備產品介紹的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 辨認產品介紹的目的</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul> </li> <li>2. 進行產品介紹 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 作出一段能吸引客戶的開場白</li> <li>• 向受眾提出能涵蓋產品介紹的議程</li> <li>• 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</li> <li>• 介紹產品定位及產品如何並為何與別不同</li> <li>• 描述產品，並運用例子及成功案例介紹產品</li> <li>• 派發宣傳小冊子</li> </ul> </li> <li>3. 有效地介紹產品 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 評估產品介紹的最終成效</li> <li>• 將最終結效與目標比較，辨認可改善的空間</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>• 能夠確定產品介紹的目的，並辨認目標客戶</li> <li>• 能夠具體列出產品的市場價值</li> <li>• 能夠進行產品介紹</li> </ul>
備註	