

珠寶業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售」職能範疇

| | |
|------|--|
| 名稱 | 推銷翡翠/玉器珠寶產品 |
| 編號 | 108824L2 |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於珠寶首飾零售及市場推廣範疇內負責銷售相關工作的從業員。這能力的應用於能夠清楚瞭解翡翠/玉器珠寶產品及服務支援，以及掌握其產品的推廣及銷售技巧，並獨立及適當地應用於相關的工作中，從而達到銷售的目的。 |
| 級別 | 2 |
| 學分 | 9 |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 瞭解翡翠/玉器珠寶產品</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解翡翠/玉器珠寶產品及服務支援 <ul style="list-style-type: none"> ○ 翡翠/玉器珠寶產品 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 各類翡翠首飾 ▪ 各類玉器首飾 ▪ 翡翠/玉器品牌首飾 ▪ 設計/款式賣點 ▪ 品質/成色 ▪ 功能/潮流 ▪ 價格 ○ 服務支援方面 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 保養 ▪ 檢測及認證 ▪ 產品增值 ▪ 回收 ○ 其他配套 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 付款方式 ▪ 送貨 ▪ 其他產品推廣(實體店鋪/網上銷售平台) <p>2. 推銷翡翠/玉器珠寶產品</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解顧客選擇購買翡翠/玉器珠寶產品的心理，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 顧客類型 ○ 顧客的喜好 ● 運用推廣及推銷技巧 <ul style="list-style-type: none"> ○ 引起顧客注意 ○ 讓顧客產生興趣 ○ 刺激顧客購買意慾 ○ 分析競爭對手產品的質素及優點/缺點 ○ 引導顧客購買 ● 運用翡翠/玉器知識，向顧客介紹翡翠/玉器珠寶產品及其他支援服務，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 為顧客提供增值服務(付款、送貨等安排) |

珠寶業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售」職能範疇

| | |
|------|--|
| | <ul style="list-style-type: none">○ 客戶管理增值服務 (聯絡、推廣等) <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none">● 於推廣及銷售期間，確保顧客獲取準確和足夠的珠寶首飾產品資訊● 嚴格遵照機構的保安指引，正確地展示和存放翡翠/玉器珠寶首飾產品● 運用人際溝通技巧，建立和維持優質的機構與顧客的關係 |
| 評核指引 | 此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">● 能夠瞭解翡翠/玉器珠寶產品及服務支援；及● 並能掌握及有效地運用推廣及銷售翡翠/玉器珠寶產品技巧，達成交易。 |
| 備註 | |