

## 珠寶業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 「銷售」職能範疇

名稱	推銷金銀首飾產品
編號	108827L2
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金銀珠寶首飾產品及服務支援，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. 瞭解珠寶首飾產品知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 瞭解珠寶首飾產品及服務支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 珠寶首飾產品 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 足金/西金(K-金)首飾</li> <li>▪ 銀首飾</li> <li>▪ 貴金屬首飾，例如：鉑金、鈀金等</li> <li>▪ 品牌首飾</li> <li>▪ 設計/款式賣點</li> <li>▪ 品質/成色</li> <li>▪ 功能/潮流</li> <li>▪ 價格</li> </ul> </li> <li>○ 服務支援方面 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 保養</li> <li>▪ 購物保證</li> <li>▪ 產品增值</li> <li>▪ 回收</li> </ul> </li> <li>○ 其他配套 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 付款方式</li> <li>▪ 送貨</li> <li>▪ 其他產品推廣 (實體店舖/網上銷售平台)</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> <p>2. 推廣及銷售金銀首飾產品</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 瞭解顧客選擇購買珠寶首飾產品的心理，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 顧客類型</li> <li>○ 顧客的喜好</li> </ul> </li> <li>● 運用推廣及推銷技巧 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 引起顧客注意</li> <li>○ 讓顧客產生興趣</li> <li>○ 刺激顧客購買意慾</li> <li>○ 分析競爭對手產品的質素及優點/缺點</li> <li>○ 引導顧客購買</li> </ul> </li> <li>● 運用珠寶首飾產品知識，向顧客介紹金銀珠寶首飾產品及其他支援服務，包括：</li> </ul>

## 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"><li>○ 為顧客提供增值服務(付款、送貨等安排)</li><li>○ 客戶管理增值服務(聯絡、推廣等)</li></ul> <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 嚴格遵照機構的保安指引，正確地展示和存放珠寶首飾產品</li><li>● 運用人際溝通技巧，建立和維持優質的機構與顧客的關係</li></ul>
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none"><li>● 能夠瞭解金銀首飾產品基本知識及服務支援；及</li><li>● 能夠掌握及有效地運用推廣及銷售金飾產品技巧於與珠寶首飾銷售及市場推廣相關的工作中，從而達成交易。</li></ul>
備註	