

**珠寶業 《能力標準說明》 能力單元**

「科技支援」職能範疇

名稱	運用銷售策略
編號	108969L3
應用範圍	此能力單元適用於珠寶業之銷售(包括珠寶零售店舖及批發/出口)、市場推廣、營運管理、產品研發及科技支援相關的從業員。這能力的執行可能涉及一些縝密的分析和判斷。能夠綜合考慮機構外部市場發展機會及內部人力及資金資源狀況等因素的基礎上，運用銷售策略，去確定目標市場，從而作出最佳的銷售策略，並予以有效實施和控制，達到銷售目的。
級別	3
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解銷售策略的應用範圍：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 珠寶首飾市場營銷的概念 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 市場的營銷特點</li> <li>○ 營銷的基本條件</li> <li>○ 營銷的技術方法</li> <li>○ 與顧客的關係 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 尋找顧客</li> <li>▪ 判別顧客</li> <li>▪ 導購成交</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>● 從統計報告了解珠寶市場的特點及現有狀況</li> <li>● 找出公司經營狀況有待改善的方法</li> <li>● 瞭解運用策略去改善公司經營狀況的方法</li> <li>● 電子商務的行銷策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 網路上市場</li> <li>○ 網路上行銷策略的運用方式</li> <li>○ 網路上行銷策略的策略互動</li> </ul> </li> <li>● 電子商務對傳統商業的影響 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 傳統珠寶營銷方式的瞭解</li> <li>○ 傳統珠寶營銷方式和電子商務的互補方法</li> </ul> </li> </ul> <p>2. 運用銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 運用策略規劃態勢(優劣勢)分析法，包括其意義、原理及運用去解決： <ul style="list-style-type: none"> <li>○ “中小型零售業經營之企劃” <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 擬定企業經營之方計與政策</li> <li>▪ 擬定推展營業計劃的方法</li> <li>▪ 有計劃的長期經營</li> </ul> </li> <li>○ “中小型企業如何永續經營” <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 零售業營商之難處</li> <li>▪ 強化店舖經營能力的方法</li> <li>▪ 如何運用銷售策略，增加長遠利益</li> </ul> </li> <li>○ “公司運用網路行銷，增加銷售渠道”</li> </ul> </li> </ul>

## 珠寶業 《能力標準說明》 能力單元

### 「科技支援」職能範疇

	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 瞭解網路購物</li><li>▪ 網友生活形態調查</li><li>▪ 經營之商品政策</li><li>▪ 如何運用銷售策略，增加銷售渠道</li></ul> <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 能夠瞭解銷售策略的運用方式，瞭解機構市場營銷部門運用銷售策略的考慮因素</li><li>• 瞭解運用銷售策略，去為中小型零售業增加長遠利益及增加銷售渠道的方法</li></ul>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 能夠按照既定公司的營商環境及獲利的要求，去運用銷售策略及分析的方法在企業市場營銷部門，增加長遠利益及增加銷售渠道的方法，及能予以有效實施和控制，達到最終獲利目的。</li></ul>
備註	