

珠寶業能力標準說明

能力單元

1. 名稱	推銷珠寶玉器產品
2. 編號	JLZZSA207A
3. 應用範圍	於珠寶首飾零售店鋪、陳列室、展銷會等相關工作地點，能夠瞭解貴重/人造珠寶玉器產品及服務支援，並運用一般珠寶玉器產品推廣及銷售技巧，達成交易。
4. 級別	2
5. 學分	9
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 認識珠寶玉器產品 ◆ 瞭解珠寶玉器產品及服務支援</p> <ul style="list-style-type: none">• 珠寶玉器產品<ul style="list-style-type: none">▸ 各類珠寶首飾▸ 各類玉器首飾▸ 珠寶首飾品牌歷史▸ 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▸ 保證▸ 回收• 其他配套<ul style="list-style-type: none">▸ 付款方式▸ 送貨▸ 其他產品推廣

	<p>6.2 推銷珠寶玉器產品</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解顧客選購珠寶玉器產品的心理，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 顧客類型 • 顧客購買心理 • 能夠與不同顧客溝通 ◆ 掌握潮流產品銷售策略，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 制定顧客名單 • 分析產品特點及賣點 • 訂立推銷方式 • 制定銷售地點、時間 ◆ 掌握產品市場趨勢，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解珠寶玉器產品潮流 • 能夠與不同品牌代理溝通 • 能夠搜羅最新珠寶玉器產品 • 建立自己產品賣點 • 分析競爭對手產品，配合趨勢，推銷珠寶玉器產品 ◆ 處理交易，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 為顧客提供增值服務（付款、送貨等安排）及客戶管理增值服務（聯絡、推廣等）
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠瞭解珠寶玉器產品及服務支援，並能掌握一般珠寶玉器產品推廣及銷售技巧，達成交易。</p>
8. 備註	<p>此能力單元之學分值假設該人士已具備珠寶玉器產品的知識。</p>