

**物流業能力標準說明**  
**能力單元**

1. 名稱	推銷產品和服務
2. 編號	LOCUSM414A
3. 應用範圍	本能力單元適用於物流服務供應商。從業員在向客戶推銷服務及產品時，應能按照情況作出決定及判斷。
4. 級別	4
5. 學分	3 (僅供參考)
6. 能力	<p style="text-align: right;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 認識市場營銷管理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 認識市場營銷原則</li> <li>• 瞭解客戶服務的相關知識</li> <li>• 瞭解公司方針及程序</li> </ul> <p>6.2.1 找出推銷產品及服務的機會</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 辨認可銷售給客戶的產品及服務</li> <li>• 綜合產品與服務的技術規格及應用範圍</li> <li>• 按照特定客戶或客戶群的要求，配對訂制合適的產品及服務</li> <li>• 就客戶的要求或潛在要求，說明產品及服務特點（包括技術規格）</li> <li>• 在適當時，將客戶轉介予專業人士或服務</li> </ul> <p>6.2.2 洽談銷售</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 接觸客戶以發掘有潛的銷售機會</li> <li>• 按照客戶需要與客戶接洽達成協議，以完成銷售</li> </ul> <p>6.2.3 完成銷售</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 完成與客戶洽談合同</li> <li>• 與客戶保持聯繫</li> </ul> <p>6.3 檢討產品及服務營銷的成效</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 檢討銷售及營銷活動</li> <li>• 決定業績標準</li> <li>• 收集數據以評估目前的表現</li> <li>• 找出實際表現與業績標準之間的差距</li> <li>• 提出建議，以達到所定立的業績</li> </ul>
7. 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>• 能夠辨認機會以推銷產品及服務</li> <li>• 能夠接觸客戶，並洽談銷售</li> <li>• 能夠完成與客戶洽談合同</li> <li>• 能夠檢討銷售及營銷活動的成效</li> </ul>
8. 備註	