

物流業 《 能力標準說明 》 能力單元

「 營銷、市場推廣及客戶服務 」 職能範疇

名稱	推銷特殊產品及服務
編號	LOSASM301B
應用範圍	此能力單元適用於海運、空運及提供物流相關服務公司。具此能力者，應能以有效的溝通技巧向相關客戶推銷特殊產品及服務。
級別	3
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解營銷的基本知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 基本銷管理原則及公司準則 • 特殊產品及服務分類及市場 • 特殊產品及服務的營運操作 • 公司對特殊產品及服務準則及程序需求 • 不同地區特殊產品及服務管制及程序需求 <p>2. 接觸客戶並銷售產品/服務</p> <ul style="list-style-type: none"> • 決定接觸顧客的最佳時機及有效推銷售方法 • 找出能引起顧客興趣的關鍵方法 • 訂立行動方案及時間表 • 檢討行動效果 <p>3. 收集資料及報告</p> <ul style="list-style-type: none"> • 應用聆聽及提問技巧找出客戶要求及購買動機 • 合適地與客戶建立關係 • 從相關客戶群收集特殊產品及服務市場訊息 • 編制推銷報告，檢討推銷成效及作有建設性的提議
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"> • 能應用對特殊產品及服務的知識及適當推銷技巧推銷公司相關的產品/服務 • 能收集資料以提高銷售業績 • 能技巧地接觸客戶，推銷特殊產品及服務
備註	