

## 印刷及出版業能力標準說明

## 能力單元

1. 名稱	瞭解營銷技巧
2. 編號	PPPRCR303A
3. 級別	3
4. 學分	9
5. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>5.1 瞭解基本的銷售原理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 瞭解銷售的流程</li> <li>◆ 明白印刷客戶的買貨心理及行爲</li> <li>◆ 清楚印刷客戶的真正需要</li> <li>◆ 掌握『以客爲本』的營銷技巧</li> </ul> <p>5.2 運用印刷產品的營銷技巧</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 明白營業員的應有衣著、儀態、談吐及禮儀等外在要求</li> <li>◆ 掌握爭取客戶的信任的方法</li> <li>◆ 能夠提供專業意見供客戶參考</li> <li>◆ 掌握有效的談判技巧達至買賣完成</li> <li>◆ 清楚如何在營銷中達至雙贏的局面</li> </ul> <p>5.3 運用『以客爲本』的營銷技巧</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 根據印刷客戶的買貨心理及公司既定的政策，運用『以客爲本』的營銷技巧，在營銷中達至雙贏的交易</li> </ul>
6. 應用範圍	於印刷營業部，根據印刷客戶的買貨心理，運用『以客爲本』的營銷技巧，在營銷中達至雙贏的交易等工作。

7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 能夠根據印刷客戶的買貨心理，運用『以客為本』的營銷技巧，在營銷中達至雙贏的交易。
8. 備註	此能力單元適用於一般印刷業營業員。