

印刷及出版業 《能力標準說明》 能力單元

「營銷」職能範疇

名稱	瞭解營銷技巧
編號	106321L3
應用範圍	於營業部及客戶服務部，按照不同客戶的需要，運用專業的營銷技巧，完成雙贏的出版物買賣等工作。
級別	3
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 瞭解基本的銷售原理 <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解銷售的流程 • 瞭解客戶的買貨心理、消費行為及真正需要 • 瞭解不斷變化的市場需求 • 掌握『以客為本』的營銷技巧 • 瞭解營業員的應有衣著、儀態、談吐及禮儀等外在要求 • 掌握爭取客戶信任的方法 • 掌握能夠提供專業意見供客戶參考 • 掌握有效的談判技巧達至買賣完成 • 掌握如何在營銷中達至雙贏的局面 • 認識電子商貿的運作模式 2. 根據以上的知識，能夠運用營銷技巧，進行出版物銷售工作 3. 能夠根據不同客戶的需要，運用專業的營銷技巧，完成雙贏的買賣
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"> • 能夠運用營銷技巧達至完成雙贏的買賣。
備註	此能力單元適用於一般出版業營業員。