

鐘錶業 《能力標準說明》 能力單元

「推廣銷售」職能範疇

名稱	推銷一般時計產品
編號	104906L1
應用範圍	此能力單元適用於時計零售店舖。具此能力者，能夠在督導下，運用一般時計產品推廣及銷售技巧，進行一般銷售工作。
級別	1
學分	9 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1.瞭解時計產品相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解時計產品及服務支援，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 時計產品 <ul style="list-style-type: none"> • 品牌歷史 • 「瑞士製造」品牌之概念 • 設計 / 款式賣點 • 品質 • 功能 / 潮流 • 價格 • 服務支援方面 <ul style="list-style-type: none"> • 保養 • 購物保證 • 其他配套 <ul style="list-style-type: none"> • 付款方式 • 送貨 • 其他產品推廣 • 認識時計種類及市場潮流趨勢 <p>2.推銷一般時計產品</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解顧客選擇購買時計產品的心理 <ul style="list-style-type: none"> • 顧客類型 • 顧客的喜好 • 推銷一般時計產品 <ul style="list-style-type: none"> • 引起顧客注意 • 讓顧客產生興趣 • 刺激顧客購買意慾 • 引導顧客購買 • 處理交易，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 為顧客提供增值服務 (如：付款、訂貨安排等) • 顧客管理增值服務 (聯絡、優惠推廣等) <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 運用人際溝通技巧，建立和維持優質的顧客服務關係
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i)能夠瞭解一般時計產品及服務支援，在督導下，運用時計產品推廣及銷售技巧，達致銷售目的。</p>
備註	