

鐘錶業 《 能力標準說明 》 能力單元

「推廣銷售」職能範疇

名稱	執行時計產品營銷計劃
編號	104915L3
應用範圍	此能力單元適用於時計機構。具此能力者，能夠運用營銷技巧，執行營銷計劃，完成機構擬訂的銷售目標。
級別	3
學分	9 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1.瞭解時計產品銷售知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 認識時計產品銷售渠道 • 認識市場需求和潮流 • 認識機構本身產品的強弱項 • 認識品牌的市場定位及顧客品味 • 認識市場同業及其銷售方法 • 瞭解外匯風險概念 • 認識時計產品市場資訊系統 <p>2.執行時計產品營銷計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> • 按機構擬訂的營銷計劃，與市場推廣部門攜手合作，安排營銷活動 • 培訓前線隊伍運用時計產品銷售技巧，例如：談判技巧、尋找目標顧客及促銷技巧 • 利用資訊科技及互聯網銷售時計產品 • 檢討營銷計劃執行的流程 • 評估營銷計劃的成效 • 整理銷售報告，向上級匯報 <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 廣告內容或營銷活動不可涉及歧視字眼，避免觸犯歧視相關條例，例如：《性別歧視條例》、《殘疾歧視條例》及《種族歧視條例》 • 於營銷活動期間確保顧客獲取準確和足夠的資訊
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i)能夠掌握時計產品營銷技巧；及</p> <p>(ii)能夠執行營銷計劃，完成機構擬訂的銷售目標，並能和各相關部門進行有效溝通。</p>
備註	