

鐘錶業 《 能力標準說明 》 能力單元

「推廣銷售」職能範疇

名稱	制定時計產品銷售策略
編號	104929L6
應用範圍	此能力單元適用於時計機構。具此能力者，能夠配合機構的目標及經營策略，在缺乏完整或連貫的數據 / 資料下，對時計產品市場競爭環境作出分析及評估，從而制定銷售策略。
級別	6
學分	9 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1.瞭解時計產品市場銷售系統的運作</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構時計產品市場銷售系統的運作 • 瞭解機構銷售時計產品的方法 • 瞭解時計產品市場競爭環境 <p>2.制定所屬機構的銷售策略</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在缺乏完整或連貫的數據 / 資料下，分析及評估時計產品市場競爭環境 • 掌握時計產品市場的變化，制定銷售策略，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 確定目標顧客，擴大市場及吸引新顧客 • 掌握保留現有顧客的策略，採用「關係市場營銷」 • 掌握溝通目標及方法 • 制定銷售方法 • 制定促銷策略 • 評估銷售策略的可行性 • 檢討銷售策略的績效 <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 銷售活動及廣告內容不可涉及歧視字眼，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》 • 於銷售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)能夠分析及評估時計產品市場的競爭環境；及</p> <p>(ii)能夠配合所屬機構整體目標及經營策略，整合相關資訊和數據，在缺乏完整或連貫的數據 / 資料下，作出分析、判斷及評估，以制定銷售策略。</p>
備註	