

**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"> <li>• 瞭解時計產品及服務支援，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 時計產品 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 品牌歷史</li> <li>• 「瑞士製造」品牌之概念</li> <li>• 設計 / 款式賣點</li> <li>• 品質</li> <li>• 功能 / 潮流</li> <li>• 價格</li> </ul> </li> <li>• 服務支援方面 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 保養</li> <li>• 購物保證</li> </ul> </li> <li>• 其他配套 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 付款方式</li> <li>• 送貨</li> <li>• 其他產品推廣</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• 認識時計種類及市場潮流趨勢</li> </ul> <p>2.推銷一般時計產品</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解顧客選擇購買時計產品的心理 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 顧客類型</li> <li>• 顧客的喜好</li> </ul> </li> <li>• 推銷一般時計產品 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 引起顧客注意</li> <li>• 讓顧客產生興趣</li> <li>• 刺激顧客購買意慾</li> <li>• 引導顧客購買</li> </ul> </li> <li>• 處理交易，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 為顧客提供增值服務 ( 如：付款、訂貨安排等 )</li> <li>• 顧客管理增值服務 ( 聯絡、優惠推廣等 )</li> </ul> </li> </ul> <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運用人際溝通技巧，建立和維持優質的顧客服務關係</li> </ul>
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	