

1. 名稱	制定空調製冷設備的銷售策略
2. 編號	EMACMS601A
3. 應用範圍	於辦公室，運用高度專門的技術和學術技巧，通過複雜的資料分析、規劃和判斷，進行空調製冷設備銷售策略的制定工作。
4. 級別	6
5. 學分	9
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 空調製冷設備銷售策略的制定知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 明白空調製冷設備銷售業務分析的方法</li> <li>◆ 明白空調製冷設備銷售新業務的推行方法</li> <li>◆ 明白市場銷售計劃的內容和功用</li> <li>◆ 明白空調製冷設備銷售策略的內容和功用</li> </ul> <p>6.2 空調製冷設備銷售策略的制定方法和程序</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 進行空調製冷設備的市場定位和選擇</li> <li>◆ 根據公司的情況，制定空調製冷設備的市場競爭策略</li> <li>◆ 制定空調製冷設備的售銷策略，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定空調製冷設備的銷售目標</li> <li>• 分析公司的整體業務，並制定空調製冷設備的銷售策略</li> <li>• 制定空調製冷設備新產品的銷售策略</li> </ul> </li> </ul> <p>6.3 空調製冷設備銷售策略制定的專業處理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 能根據實務守則，進行空調製冷設備銷售策略的制定工作</li> </ul>

7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 能夠運用高度專門的技術和學術技巧，通過複雜的資料分析、 規劃和判斷，完成空調製冷設備銷售策略的制定工作。
8. 備註	此單元之學分值假設該人士已擁有空調製冷設備的銷售的一般知識。