

1. 名稱	管理空調製冷設備的銷售
2. 編號	EMACMS602A
3. 應用範圍	於辦公室，運用複雜規劃、技術及管理能力，通過各種資料分析和評估，執行空調製冷設備銷售的管理工作。
4. 級別	6
5. 學分	12
6. 能力	<p style="text-align: right;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 空調製冷設備銷售的管理知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 明白空調製冷設備銷售管理的內容和過程，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 產品和價格管理 • 銷售渠道管理 • 促銷管理 • 客戶管理 <p>6.2 空調製冷設備銷售的管理方法和程序</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 管理空調製冷設備的銷售活動，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 空調製冷設備銷售的整個過程 • 根據不同需要，採取不同的銷售對策 ◆ 進行空調製冷設備的產品和價格管理，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 制定空調製冷設備新產品的上市計劃 • 判斷空調製冷設備的生命週期，並提出適當銷售對策 • 運用定價策略和技巧，以促進空調製冷設備的成交

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 進行銷售渠道管理，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 制定和實施空調製冷設備的銷售渠道策略 • 設計適當的空調製冷設備銷售渠道系統 • 設立空調製冷設備銷售渠道系統 ◆ 制定銷售促進方案，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 制定空調製冷設備銷售促進方案 • 評估空調製冷設備銷售促進方案的成效 ◆ 進行客戶管理，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 建立客戶檔案 • 管理應收賬款 • 處理客戶投訴 ◆ 進行銷售服務管理，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 設計銷售服務的質量評估制度 • 評估銷售服務的質量 <p>6.3 空調製冷設備銷售管理的專業處理</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 能根據實務守則，進行空調製冷設備銷售的管理工作
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠運用複雜規劃、技術及管理能力，通過各種資料分析和評估，完成空調製冷設備的銷售管理工作。</p>
8. 備註	<p>此單元之學分價值假設該人士已擁有空調製冷設備的銷售的一般知識。</p>