

零售業能力標準說明
能力單元

1.名稱	應用零售銷售系統
2.編號	105138L3
3.應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責處理貨品交易的人員。這能力應用在各種可預計及有規律的情況下，能夠正確地應用零售銷售系統，確保日常零售店舖銷售及貨品交易過程順暢。
4.級別	3
5.學分	3 (僅供參考)
6.能力	<p>表現要求</p> <p>6.1 零售銷售系統相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解機構貨物交易的處理程序 ◆ 瞭解機構所選用的零售銷售系統知識，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 系統功能、特色、結構、運作等 • 操作程序及技巧 • 特殊功能 • 需注意事項等 ◆ 瞭解使用零售銷售系統的好處 ◆ 認識基本運算方法及技巧 ◆ 瞭解顧客關係管理及溝通技巧 <p>6.2 應用零售銷售系統</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 根據機構的指引，執行零售銷售系統的運作準備工序，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 登記貨品、價目 • 啟動零售銷售系統的檢查及驗證程序 • 清除過往交易紀錄 • 驗證現金 • 裝上足夠的單據、收據或紙卷等 ◆ 按照操作指引，應用零售銷售系統處理日常零售店舖銷售貨品及處理付款的工作，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 日常店舖管理 <ul style="list-style-type: none"> - 輸入貨品資料 - 銷售、退貨、退款、換貨、取消交易等 - 多種付款方式(如：現金、信用卡、禮券) - 預留貨品 - 贈送免費禮物 • 庫存管理 <ul style="list-style-type: none"> - 全線店舖庫存查詢 - 店舖轉貨管理 - 列印貨品條碼標籤 • 會員管理 <ul style="list-style-type: none"> - 購物積分計劃

	<ul style="list-style-type: none"> - 積分換領獎賞計劃 - 折扣優惠 • 商品推廣 <ul style="list-style-type: none"> - 優惠券推廣 - 推廣期／節日優惠 ◆ 根據機構既定的指引，於每日結束營業後，運用零售終端機系統記錄及完成各種報表，包括：銷售報表、退貨報表、現金進出報表等 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 恪守職業道德操守，嚴格地遵守零售銷售系統操作指引，防止任何竄改紀錄或盜竊行為
7.評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠根據機構的守則及銷售系統供應商的操作指引，正確地應用零售銷售系統，處理零售店舖日常的銷售工作。</p>
8.備註	