

农产品经纪人

国家职业标准

(征求意见稿)

1 职业概况

1.1 职业名称

农产品经纪人

1.2 职业编码

4-01-03-01

1.3 职业定义

从事农产品收购、储运、销售以及销售代理、信息传递等中介服务工作人员。

1.4 职业技能等级

本职业共设五个技能等级，分别为：五级/初级工、四级/中级工、三级/高级工、二级/技师、一级/高级技师。

1.5 职业环境条件

室内、外，常温。

1.6 职业能力特征

具有一定的判断、推理、计算、语言表达能力，色、嗅、味、触感官灵敏，空间感、形体感强。

1.7 普遍受教育程度

无学历要求。

1.8 职业培训要求

1.8.1 培训参考时长

五级/初级工不少于 120 标准学时；四级/中级工不少于 104 标准学时；三级/高级工不少于 88 标准学时，二级/技师不少于 72 标准学时，一级/高级技师不少于 56 标准学时。

1.8.2 培训教师

培训五级/初级工、四级/中级工和三级/高级工的教师应具有相关职业二级/

技师及以上职业技能等级或相关专业中级及以上专业技术职务任职资格；培训二级/技师和一级/高级技师的教师应具有相关职业高级技师职业技能等级证书2年或相关专业高级专业技术职务任职资格。

1.8.3 培训场所设备

理论知识培训在标准教室或线上平台进行。操作技能培训在具有收购、评审质量、分等定级、计量计价的仪器设备，以及模拟交易结算室、计算机和网络等相关设施。

1.9 职业技能评价要求

1.9.1 申报条件

1.具备以下条件之一者，可申报五级/初级工：

- (1) 年满16周岁，拟从事本职业或相关职业^①工作。
- (2) 年满16周岁，从事本职业或相关职业工作。

2.具备以下条件之一者，可申报四级/中级工：

- (1) 累计从事本职业或相关职业工作满5年；
- (2) 取得本职业或相关职业五级/初级工职业资格(职业技能等级)证书后，累计从事本职业或相关职业满3年。

(3) 取得本专业或相关专业^②的技工院校或中等以上职业院校、专科及以上普通高等学校毕业证书(含在读的应届毕业生)。

3.具备以下条件之一者，可申报三级/高级工：

- (1) 累计从事本职业或相关职业工作满10年；
- (2) 取得本职业或相关职业四级/中级工职业资格(职业技能等级)证书后，累计从事本职业或相关职业满4年。

(3) 取得符合专业^③对应关系的初级职称(专业技术人员职业资格)后，累计从事本职业或相关职业满1年。

(4) 取得本专业或相关专业的技工院校高级工班及以上毕业证书(含在读的应届毕业生)。

①相关职业：农业经理人、农业数字化技术员、营销员、互联网营销师、电子商务师、商务数据分析师、农产品购销员、客户服务管理员、货运代理服务员、易货师等，下同。

②本专业或相关专业：农产品流通与管理、现代农业技术、现代农业经济管理、农村新型经济组织管理、休闲农业经营与管理、市场营销、网络营销与直播电商、农村电子商务、电子商务、商务数据分析与应用、现代物流管理等，下同。

(5) 取得本职业或相关职业四级/中级工职业资格（职业技能等级）证书，并取得高等职业学校、专科及以上普通高等学校本专业或相关专业毕业证书（含在读应届毕业生）。

(6) 取得经评估论证的高等职业学校、专科及以上普通高等学校本专业或相关专业的毕业证书（含在读应届毕业生）。

4. 具备以下条件之一者，可申报二级/技师：

(1) 取得本职业或相关职业三级/高级工职业资格（职业技能等级）证书后，累计从事本职业或相关职业工作满 5 年。

(2) 取得符合专业对应关系的初级职称（专业技术人员职业资格）后，累计从事本职业或相关职业工作满 5 年，并在取得本职业或相关职业三级/高级工职业资格（职业技能等级）证书后，从事本职业或相关职业工作满 1 年，

(3) 取得符合专业对应关系的中级职称（专业技术人员职业资格）后，累计从事本职业或相关职业工作满 1 年。

(4) 取得本职业或相关职业三级/高级工职业资格（职业技能等级）证书的高级技工学校、技师学院毕业生，累计从事本职业或相关职业工作满 2 年。

(5) 取得本职业或相关职业三级/高级工职业资格（职业技能等级）证书满 2 年的技师学院预备技师班、技师班学生。

5. 具备以下条件之一者，可申报一级/高级技师：

(1) 取得本职业或相关职业二级/技师职业资格（职业技能等级）证书后，累计从事本职业或相关职业工作满 5 年。

(2) 取得符合专业对应关系的中级职称后，累计从事本职业或相关职业工作满 5 年，并在取得本职业或相关职业二级/技师职业资格（职业技能等级）证书后，从事本职业或相关职业工作满 1 年。

(3) 取得符合专业对应关系的高级职称（专业技术人员职业资格）后，累计从事本职业或相关职业工作满 1 年。

1.9.2 评价方式

分为理论知识考试、操作技能考核和综合评审。理论知识考试以笔试、机考等方式为主，主要考核从业人员从事本职业应掌握的基本要求和相关知识要求。操作技能考核组要采用现场操作、模拟操作、机考等方式进行，主要考核从业人

员从事本职业应具备的技能水平；综合评审主要针对技师和高级技师，通常采取审阅申报材料、答辩等方式进行全面评议和审查。

理论知识考试、操作技能考核和综合评审均实行百分制，成绩皆达 60 分(含)以上为合格。

1.9.3 监考人员、考评人员与考生配比

理论知识考试中的监考人员与考生配比不低于 1: 15，且每个考场不少于 2 名监考人员；操作技能考核中的考评人员与考生配比不低于 1: 5，且考评人员为 3 人(含)以上单数，每位考生由不少于 3 名考评员评分；综合评审委员为 3 人以上单数。

1.9.4 评价时长

理论知识考试时间不少于 60 分钟，技能考核考试时间不少于 90 分钟；综合评审时间不少于 15 分钟。

1.9.5 评价场所设备

理论知识考试在标准教室或机房进行。技能操作考核应在符合本职业要求的实验室和模拟场所进行，实验室、模拟场所应具备有关的仪器设备、工具材料、计算机等。

2 基本要求

2.1 职业道德

2.1.1 职业道德基本知识

2.1.2 职业守则

- (1) 爱岗敬业，诚实守信
- (2) 遵纪守法，办事公道
- (3) 精通业务，讲求效益
- (4) 服务群众，奉献社会
- (5) 规范操作，保障安全

2.2 基础知识

2.2.1 农产品基础知识

- (1) 农产品的概念及分类
- (2) 农产品的商品性状
- (3) 农产品的规格与质量标准
- (4) 农产品的鉴别及等级评定方法
- (5) 我国农产品的地理分布

2.2.2 财务会计知识

- (1) 会计基础知识
- (2) 会计报表分析的基础知识

2.2.3 经营管理知识

- (1) 农产品的经营特点及业务管理
- (2) 农产品的包装、保管、运输
- (3) 各种运输线路、运输工具的选择
- (4) 农产品的购销业务成本核算
- (5) WTO 相关知识

2.2.4 市场营销基础知识

- (1) 产品、价格、渠道、促销策略
- (2) 客户服务与管理
- (3) 商务谈判
- (4) 新媒体营销工具

(5) 市场调查与数据分析

(6) 农产品品牌管理

2.2.5 农村电子商务相关知识

(1) 电子商务基础知识

(2) 农村电商运营模式

(3) 电商客户服务基础知识

(4) 网店管理与推广相关知识

(5) 网银、第三方支付平台、农产品数字化结算平台等的基础知识和操作应用

(6) 网络安全的基本常识

(7) 计算机网络、智能手机 APP 等的基础操作应用

2.2.6 安全卫生知识

(1) 食品安全生产知识

(2) 运输工具及机械设备的安全使用知识

(3) 安全用电知识

(4) 防火、防盗、报警、补救知识

(5) 环境保护知识

2.2.7 相关法律、法规知识

(1) 《中华人民共和国农业法》的相关知识

(2) 《中华人民共和国农产品质量安全法》的相关知识

(3) 《中华人民共和国食品安全法》的相关知识

(4) 《中华人民共和国民法典》的合同法相关知识

(5) 《中华人民共和国进出境动植物检疫法》的相关知识

(6) 《中华人民共和国动物防疫法》的相关知识

(7) 《中华人民共和国保险法》的相关知识

(8) 《中华人民共和国消费者权益保护法》的相关知识

(9) 《中华人民共和国税收征收管理法》的相关知识

(10) 《中华人民共和国网络安全法》相关知识

(11) 《中华人民共和国道路运输条例》的相关知识

- (12) 《中华人民共和国电子商务法》相关知识
- (13) 《中华人民共和国商标法》相关知识
- (14) 《网络交易监督管理办法》相关知识

3 工作要求

本标准对五级/初级工、四级/中级工、三级/高级工、二级/技师、一级/高级技师的技能要求和相关知识要求依次递进，高级别涵盖低级别的要求。

3.1 五级/初级工

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
1. 市场信息采集与分析	1.1 市场信息采集	1.1.1 能采集市场信息和企业运营信息； 1.1.2 能录入数据	1.1.1 数据采集的方法和技巧 1.1.2 数据表格（EXCEL）录入的方法和技巧
	1.2 市场分析	1.2.1 能整理市场和运营信息 1.2.2 能提供初步报价	1.2.1 数据的整理与分析方法 1.2.2 产品报价的方法和技巧
2. 产品数字信息发布与推广	2.1 产品数字信息收集与发布	2.1.1 能收集产品文字、图片等信息 2.1.2 能发布产品文字、图片等信息	2.1.1 产品信息整理的方法 2.1.2 产品文字、图片等信息的发布要求
	2.2 产品数字信息推广和管理	2.2.1 能分析产品相关信息 2.2.2 能对比形成产品差异点信息表	2.2.1 产品文字、图片、视频等信息的分析方法 2.2.2 产品差异点分析的方法和技巧
3. 客户开拓与维护	3.1 客户开拓	3.1.1 能找到供需方 3.1.2 能了解客户基本需求 3.1.3 能回答客户问题	3.1.1 寻找客户的方法及客户沟通的基本技巧 3.1.2 农产品的相关知识
	3.2 谈判订约	3.2.1 能通过日常交流方式与客户进行洽谈 3.2.2 能确定合作内容	3.2.1 常用的谈判话术 3.2.2 客户的心理常识
	3.3 售后服务	3.3.1 能处理退换货 3.3.2 能跟进售后服务 3.3.3 能整理客户基本资料	3.3.1 退换货相关制度 3.3.2 售后服务的方法及技巧 3.3.3 客户关系管理的基本方法
4. 产品鉴别及等级评定	4.1 产品取样	4.1.1 能根据产品特点对样品进行分样 4.1.2 能记录样品的规格、品类和数量	4.1.1 农产品的分样方法和技巧 4.1.2 样本记录的方法
	4.2 品级鉴别	4.2.1 能利用感官鉴别产品的品类与品种 4.2.2 能查询产品质量、等级等相关标准	4.2.1 农产品常见的品类与种类特征 4.2.2 农产品质量等级等级标准查询方法

		4.2.3 能感官判断产品的大小、颜色等外观等级特征	4.2.3 农产品质量等级的外观特征
	4.3 “三品一标”识别	4.3.1 能识别农产品的无公害、绿色和有机农产品标识 4.3.2 能查询并识别农产品国家地理标志标识	4.3.1 农产品的无公害、绿色、有机农产品等标识的识别方法 4.3.2 国家地理标志的查询与识别技巧
5. 仓储与运输	5.1 仓储	5.1.1 能依据产品特点选择保鲜和储存方式 5.1.2 能识读仓储出入库信息	5.1.1 农产品储存的基本方法 5.1.2 农产品的保鲜方法 5.1.3 农产品出入库要求
	5.2 运输	5.2.1 能根据产品特性完成对产品的运输包装 5.2.2 能对接运输服务商	5.2.1 农产品运输包装的要求 5.2.2 对接运输服务商的方法和技巧
6. 经营核算与结算	6.1 经营核算	6.1.1 能记录交易收入 6.1.2 能记录交易支出	6.1.1 交易收入记录方法 6.1.2 交易成本记录方法
	6.2 经营结算	6.2.1 能确认交易方账户信息 6.2.2 能选择收款方式	6.2.1 交易信息细节处理的方法 6.2.2 商业支付方式的要求

3.2 四级/中级工

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
------	------	------	------

1. 市场信息采集与分析	1.1 数据采集	1.1.1 能选择数据采集方法 1.1.2 能制定数据采集方案	1.1.1 数据采集的方法 1.1.2 数据采集方案的制定方法
	1.2 市场分析	1.2.1 能整理和汇总市场数据 1.2.2 能根据数据提出定价方法	1.2.1 农产品数据整理方法 1.2.2 产品定价方法及技巧
2. 产品数字信息发布与推广	2.1 产品数字信息收集与发布	2.1.1 能编辑产品文字、图片和视频等信息 2.1.2 能选择发布平台	2.1.1 农产品图片、视频拍摄及剪辑的方法 2.1.2 农产品信息整理和平台信息发布要求
	2.2 产品数字信息推广和管理	2.2.1 能修改产品文字、图片和视频等内容 2.2.2 能根据市场数据确定选品建议	2.2.1 农产品信息修改要求 2.2.2 选品的方法
3. 客户开拓与维护	3.1 客户开拓	3.1.1 能识别客户需求, 实现供需对接 3.1.2 能分类管理目标客户	3.1.1 市场细分、有效沟通的方法 3.1.2 目标客户管理的方法
	3.2 谈判订约	3.2.1 能利用谈判技巧, 促成供需合作 3.2.1 能签订合作协议	3.2.1 商务谈判技巧与商务礼仪的应用 3.2.2 合约协议的编写方法
	3.3 售后服务	3.3.1 能建立常见问答知识库 3.3.2 能处理客户常规投诉	3.3.1 售后服务的方法 3.3.2 客户投诉处理的基本方法
4. 产品鉴别及等级评定	4.1 产品取样	4.1.1 能根据产品特点选择取样方法 4.1.2 能采用简单、随机、判断等方式取样 4.1.3 能按照统一格式要求描述样品特征	4.1.1 农产品的取样方法和技巧 4.1.2 农产品样品特征描述的方法和技巧
	4.2 产品品级鉴别	4.2.1 能识别常见的产品疾病体征 4.2.2 能通过关键性指标判断产品等级	4.2.1 常见农产品的疾病体征 4.2.2 通过关键性指标判断农产品等级的方法
	4.3 “三品一标”识别	4.3.1 能判断农产品是否满足无公害、绿色、有机农产品等标识 4.3.2 能判断农产品是否能使用国家地理标志	4.3.1 农产品的无公害、绿色、有机农产品等标准 4.3.2 国家地理标志使用的范围

5. 仓储与运输	5.1 仓储	5.1.1 能根据产品特性进行分类储存 5.1.2 能填制出入库信息单据	5.1.1 农产品分类仓储的要求 5.1.2 农产品养护的方法 5.1.3 农产品出入库的要求
	5.2 运输	5.2.1 能选择运输包装材料 5.2.2 能选择运输方式	5.2.1 农产品包装材料选择方法 5.2.2 运输工具及运输服务商的选择方法
6. 经营核算与结算	6.1 经营核算	6.1.1 能计算交易收支 6.1.2 能核算交易毛利	6.1.1 收支计算的方法 6.1.2 毛利率的核算要求
	6.2 经营结算	6.2.1 能通过银行进行结算 6.2.2 能进行电子支付结算	6.1.1 基本银行结算的要求 6.1.2 电子支付的方法

3.3 三级/高级工

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
1. 市场信息采集与分析	1.1 市场分析	1.1.1 能制作图表数据 1.1.2 能统计分析市场数据和运营数据	1.1.1 统计分析方法 1.1.2 分析工具选择要求与技巧 1.1.3 市场数据的可视化处理
	1.2 市场预测	1.2.1 能判断农产品周期性供需变化 1.2.2 能收集价格波动和影响因素 1.2.3 能根据市场变化调整价格	1.2.1 农产品市场与价格预测的方法 1.2.2 定价策略与技巧
2. 产品数字信息发布与推广	2.1 产品数字信息收集与发布	2.1.1 能制定产品文字、图片和视频信息收集方案 2.1.2 能制定产品文字、图片和视频信息发布方案	2.1.1 产品信息收集方案的撰写方法 2.1.2 产品信息发布方案的撰写方法
	2.2 产品数字信息推广和管理	2.2.1 能评估和测试产品 2.2.2 能制定产品信息分析方案	2.2.1 评估和测试产品的方法 2.2.2 产品文字、图片、视频信息分析方案的撰写方法
3. 客户开拓与维护	3.1 客户开拓	3.1.1 能挖掘客户个性化需求 3.1.2 能建立客户档案	3.1.1 客户个性化需求 3.1.2 客户关系维护的方法
	3.2 谈判订约	3.2.1 能识别谈判风险 3.2.2 能审核交易合同	3.2.1 农产品相关的法律、法规 3.2.2 合同法知识，购销合同的编制
	3.3 售后服务	3.3.1 能制定个性化售后服务方案 3.3.2 能处理特殊客户投诉	3.3.1 撰写售后服务方案的方法 3.3.2 客户投诉处理技巧
4. 产品鉴别及等级评定	4.1 产品取样	4.1.1 能制定产品取样方案 4.1.2 能识别不同取样方式的风险，并制定控制措施	4.1.1 产品取样方案制定技巧 4.1.2 取样风险识别与规避的方法
	4.2 产品品级鉴别	4.2.1 能查询并解读产品检测报告指标 4.2.2 能核实产品检测报告的真实性 4.2.3 能根据产品特性预	4.2.1 农产品检测报告指标内容 4.2.2 识别常见的农产品疾病体征的方法和技巧 4.2.3 预估含水量、成熟度、

		估含水量、成熟度、鲜活度、出肉率或成活率等关键指标	鲜活度、出肉率或成活率等关键指标的方法和技巧
	4.3 “三品一标” 识别	4.3.1 能查询农产品的无公害、绿色和有机农产品的认证申报流程 4.3.2 能组织农产品的无公害、绿色和有机农产品认证申报材料	4.3.1 农产品的无公害、绿色和有机农产品的认证申报流程查询方法 4.3.2 农产品的无公害、绿色和有机农产品认证申报材料准备技巧
5. 仓储与运输	5.1 仓储	5.1.1 能合理使用仓储空间 5.1.2 能审核产品的出入库信息	5.1.1 仓储空间使用的方法 5.1.2 农产品出入库管理要求
	5.2 运输	5.2.1 能制定运输包装材料的改进方案 5.2.2 能制定运输方案	5.2.1 运输包装材料改进方案制定的方法 5.2.2 运输方案制定的方法
6. 经营核算与结算	6.1 经营核算	6.1.1 能分析项目收益 6.1.2 能分析项目成本	6.1.1 项目收益分析方法 6.1.2 项目成本分析方法
	6.2 经营结算	6.2.1 能管理现金流 6.2.2 能协助完成税务申报	6.1.1 现金流管理方法 6.1.2 税务申报的要求

3.4 二级/技师

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
1. 市场信息采集与分析	1.1 市场信息采集	1.1.1 能动态监测市场信息和运营信息 1.1.2 能动态优化数据采集方案	1.1.1 动态监测市场信息和运营信息的方法 1.1.2 动态优化数据采集方案的方法和技巧
	1.2 市场分析	1.2.1 能确定市场数据的分析维度和内容 1.2.2 能编制市场分析报告	1.2.1 统计分析方法 1.2.2 市场分析报告编制方法
	1.3 市场预测	1.3.1 能洞察价格趋势 1.3.2 能根据价格趋势制定经营策略	1.3.1 市场价格趋势预测方法 1.3.2 经营策略制定的方法
2. 产品信息发布与推广	2.1 产品信息收集与发布	2.1.1 能选择产品信息收集和发布方案 2.1.2 能制定产品线上线下推广活动方案	2.1.1 农产品软文、直播等的推广方法 2.1.2 农产品线上线下推广活动开展的技巧和方法
	2.2 产品信息推广和方案	2.2.1 能制定选品方案 2.2.2 能收集产品推广市场反馈信息	2.2.1 制定选品方案的方法 2.2.2 产品推广市场反馈信息的内容和指标
3. 客户开拓与维护	3.1 谈判订约	3.1.1 能把控业务谈判进程 3.1.2 能提出招标需求	3.1.1 商务谈判技巧 3.1.2 《合同法》等法律法规, 合同订立的相关知识 3.1.3 招标需求的要点
	3.2 客户关系管理	3.2.1 能维护客户关系 3.2.2 能控制相关公关活动的实施过程, 并评估实施效果	3.2.1 客户关系管理数据库的基础知识及操作方法 3.2.2 公共关系管理方法
4. 仓储与运输	4.1 仓储	4.1.1 能处理仓储突发事件 4.1.2 能制定仓储成本优化方案	4.1.1 仓储突发事件处理方法 4.1.2 仓储成本优化方案制定的方法
	4.2 运输	4.2.1 能处理运输突发事件 4.2.2 能制定运输成本优化方案	4.2.1 农产品国内外运输的风险类型 4.2.2 农产品运输方案的撰写方法
5. 经营核算与结算	5.1 经营核算	5.1.1 能控制经营成本 5.1.2 能调节项目利润	5.1.1 经营成本控制的方法 5.1.2 利润调节的方法

	5.2 经营结算	5.2.1 能制定资金利用优化方案 5.2.2 能协助完成税务审计	5.2.1 资金流及其风险管理的方法 5.2.3 税务审计的要求
6. 培训与指导	6.1 培训	6.1.1 能编制初、中、高级工的培训方案 6.1.2 能培训初、中、高级工	6.1.1 培训方案的编制方法 6.1.2 技能培训要求及方法
	6.2 指导	6.2.1 能指导初、中、高级工编制业务发展的中期目标 6.2.2 能指导初、中、高级工梳理工作内容及要求, 并进行分析与评估	6.2.1 中长期目标编制的相关知识 6.2.2 工作分析与管理流程梳理的相关知识

3.5 一级/高级技师

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
1. 市场信息采集与分析	1.1 市场信息采集	1.1.1 能评估市场信息和运营信息 1.1.2 能评估市场数据采集方案	1.1.1 评估市场信息和运营信息的方法 1.1.2 评估市场数据采集方案的方法
	1.2 市场分析	1.2.1 能评估市场分析报告 1.2.2 能制定运营方案	1.2.1 评估市场分析报告的方法 1.2.2 运营方案制定的方法
	1.3 市场预测	1.3.1 能解读国内外贸易政策 1.3.2 能评估和选择经营风控方案	1.3.1 国内外贸易政策解读的技巧 1.3.2 经营风控方案评估与选择的方法
2. 产品信息发布与推广	2.1 产品信息收集与发布	2.1.1 能评价产品信息收集和发布方案 2.1.2 能组织开展产品线上线下推广活动	2.1.1 评价产品信息收集和发布方案的方法 2.1.2 组织开展产品线上线下推广活动的技巧
	2.2 产品信息推广和管理	2.2.1 能评价和选择选品方案 2.2.2 能评估推广成效	2.2.1 评价和选择选品方的方法 2.2.2 评估推广成效的方法和技巧
3. 客户开拓与维护	3.1 谈判订约	3.1.1 能预测谈判风险，并评估谈判结果 3.1.2 能起草修订合同条款 3.1.3 能审核招投标书	3.1.1 商务谈判风险评估 3.1.2 合同条款起草和修订的技巧 3.1.3 招投标书审核的方法和技巧
	3.2 客户关系管理	3.2.1 能评价客户维护效果 3.2.2 能识别和处理危机事件	3.1.1 客户关系管理系统（CRM）的应用 3.1.2 危机公关的基础知识及危机公关操作实务
4. 培训与指导	4.1 培训	4.1.1 能编制培训计划 4.1.2 能培训技师及以下技能人员	3.1.1 培训计划编制相关知识 3.1.2 培训方法及技巧

	4.2 指导	4.2.1 能指导初、中、高级工编制业务发展的中期目标 4.2.2 能指导初、中、高级工梳理工作内容及要求，并进行分析与评估	3.2.1 培训指导方法与技巧 3.2.1 经营现状及趋势预测的技巧
--	--------	-------------------------------------------------------------------	---------------------------------------

4 权重表

4.1 理论知识权重表

项目 \ 技能等级		五级/初级工 (%)	四级/中级工 (%)	三级/高级工 (%)	二级/技师 (%)	一级/高级技师 (%)
基本要求	职业道德	5	5	5	5	5
	基础知识	15	15	15	10	5
相关知识要求	市场信息采集与分析	10	15	15	20	30
	产品数字信息发布与推广	10	10	10	10	10
	客户开拓与维护	20	20	20	25	30
	产品鉴别及等级评定	20	15	15	-	-
	仓储与运输	10	10	10	10	-
	经营核算与结算	10	10	10	10	-
	培训与指导	-	-	-	10	20
合计		100	100	100	100	100

4.2 技能要求权重表

项目 \ 技能等级		五级/初级工 (%)	四级/中级工 (%)	三级/高级工 (%)	二级/技师 (%)	一级/高级技师 (%)
专业能力要求	市场信息采集与分析	15	20	20	30	35
	产品数字信息发布与推广	15	15	15	15	10
	客户开拓与维护	25	25	25	25	30
	产品鉴别及等级评定	25	20	20	-	-
	仓储与运输	10	10	10	10	-
	经营核算与结算	10	10	10	10	-
	培训与指导	-	-	-	10	25
合计		100	100	100	100	100