

汽車業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

名稱	銷售汽車
編號	108573L2
應用範圍	於汽車陳列室、展銷場地等相關工作地點，從業員能夠按照機構要求，瞭解汽車產品及服務支援，並懂得運用一般汽車產品推廣及銷售技巧，達成交易。
級別	2
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車產品知識)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 對汽車產品、服務支援及市場運作有綜合的瞭解，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 各類汽車產品規格的資料和特性 ○ 各類的服務支援，例如：售後服務、索償、回收等 ○ 明白政府環保政策與機構產品的關係 ○ 其他配套，例如：付款方式、舊車貼換、保險等 <p>2. 應有表現(執行汽車銷售)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 明白顧客選擇購買汽車產品心理，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 顧客類型 ○ 顧客購買喜好傾向心理 ○ 能夠投其所好與不同類別顧客溝通 ● 運用產品銷售策略，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 制定對象顧客名單 ○ 與上級及市場推廣部溝通匯報 ○ 訂立個別客人推銷方式 ○ 制定銷售地點、時間 ● 清楚汽車產品市場趨勢，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 汽車產品潮流 ○ 向上級反映市場需求，以便與製造商或代理溝通 ○ 搜羅最新汽車產品及有關配件 ○ 配合市場推廣部路向方針，建立自己產品賣點 ○ 收集競爭對手產品優劣，並向上級及市場推廣部匯報 ● 處理交易，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 為顧客提供增值服務 (付款、訂貨、財務保險、車體及器材安裝等安排) 及日後向客戶提供增值服務 (聯絡、提示續保險、優惠推廣等)
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為受評人：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能夠按照機構要求，瞭解汽車產品知識及服務支援；及 ● 能夠運用一般汽車產品銷售技巧向顧客推銷產品。
備註	