

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	對潛在/目標客戶進行推銷令銷售機會增加
編號	108576L2
應用範圍	於汽車陳列室或銷售場地，從業員能夠按照汽車銷售商指示，對潛在/目標客戶進行推銷以增加銷售機會並收集及傳達有關客戶回饋。
級別	2
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(對客戶推銷的知識)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 明白對客戶推銷的知識，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 推銷手法的演變 ○ 對推銷手法的批評 ○ 進行推銷的規則 及 ○ 進行推銷的規定 • 明白辨別潛在/目標客戶的方法 <p>2. 應有表現(進行推銷工作)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 按照銷售商指示進行推銷工作 • 收集及傳達有關客戶的回饋
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"> • 能夠按照銷售商的指示，進行推銷工作；及 • 能夠在進行推銷工作中，收集及傳達有關客戶的回饋。
備註	此能力單元之學分值是假設該受評人士已擁有基本汽車知識。