

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	執行汽車產品營銷計劃
編號	108579L3
應用範圍	於汽車銷售場所或相關工作地點，從業員能夠運用營銷技巧，有效地執行營銷計劃，完成機構擬訂的銷售目標。
級別	3
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車產品銷售知識)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解汽車產品銷售渠道及程序 • 瞭解市場及顧客品味 • 瞭解本身產品各強弱項 • 瞭解品牌的市場定位 • 瞭解市場同業及其銷售方法 • 明白外匯風險概念 • 認識政府對汽車產品所訂立的環保法規，例如環保汽車稅務優惠政策 • 認識汽車產品市場資訊系統 <p>2. 應有表現(執行汽車產品營銷計劃)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 按機構擬訂的營銷計劃，安排汽車產品銷售區域及隊伍 • 和市場推廣部門攜手，安排營銷活動 • 和維修及零件部洽商，作出相應 3S 支援 • 培訓前線隊伍運用汽車產品銷售技巧，例如：談判技巧、尋找目標顧客及促銷技巧 • 利用資訊科技及互聯網銷售汽車產品 • 評估營銷計劃的成效 • 檢討營銷計劃執行的流程 • 整理銷售報告，向上級匯報業績
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"> • 能夠掌握營銷技巧；及 • 能夠有效地執行營銷計劃，完成機構擬訂的銷售目標，並能和各相關部門進行有效溝通。
備註	此能力單元之學分值是假設該受評人士已擁有汽車產品及銷售的基本知識。