

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	採購新車
編號	108584L4
應用範圍	此能力單元適用於汽車銷售部門的採購員。從業員能夠按照機構制定的採購策略，訂購符合市場需要的新車，包括：款式、數量及合規格的配件，以配合機構的營運及發展。
級別	4
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車的特性及市場實況)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握不同型號汽車的特點、價格、市場的需求等最新資訊 ● 瞭解顧客的需要及購買能力 ● 瞭解汽車製造商可提供的產品型號 ● 瞭解有關汽車的規格及銷售法規 ● 掌握汽車的採購程序及文件處理 ● 瞭解機構的市場定位、可提供的資源及承擔的風險 ● 瞭解影響採購數量的因素，如：經濟狀況、顧客對汽車品牌的認受性、過去的銷售情況、顧客對展覽或推介活動的反饋及同級競爭對手的動向等 ● 掌握香港對汽車規格及銷售的法規 <p>2. 應有表現(執行新車採購)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 與汽車製造廠方聯絡，主動提供香港法規及環保要求 ● 與汽車製造廠洽商，瞭解品牌路向及產品定位。要求發展適合香港市場的型號 ● 向製造商爭取最符合機構利益的供貨條件，例如價格、供貨期及每次的數量等 ● 按既定的採購策略，訂購符合市場所需的新車型號及數量，例如：車輛的類別及性能、車身顏色、引擎容積及類別、傳動系統、車廂設備及附加裝置等 ● 申請所需資金，並相應地預先鎖定匯率 ● 採購由本地廠商供應及符合製造商規格，並獲得認可的附加裝置或增值設備 ● 根據相關汽車銷售法規，完成進口及交易文件，以及機構的內部記錄文件等 ● 提供相關資訊予銷售及市場推廣部門，以籌劃宣傳活動 ● 按既定的緊急應變程序，以應付突發事件，如供貨短缺或匯率突變等 ● 通知銷售、維修及零件等部門，以能提早作出相關準備和配合 ● 檢討採購的成效，並能提出調整或改善建議
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"> ● 按照既定的採購策略，訂購符合市場需求的新車，包括汽車款式及數量，以配合機構的營運及發展； ● 根據製造商認可的配件項目，於本地市場訂購合規格的產品； ● 按既定的緊急應變程序，應付突發事件；及 ● 根據採購車輛的成效，提出優化程序的建議。
備註	此能力單元之學分值是假設該受評人士已擁有採購、汽車及各相關法規的知識。