汽車業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

### 108586L5 #### ### #### ### ### ### ### ### ### ### ### ### ### ### ### ####	名稱	制定汽車產品營銷計劃
實源及目標・透過汽車產品市場競爭環境的分析及實際營銷經驗・制定有效的營銷計劃・以完成公司獎訂的創售目標・ 級別 5 學分 6 (僅供參考) 表現要求 1. 應具知識(汽車產品市場環境及銷售知識) ・ 瞭解汽車產品市場環境及銷售知識) ・ 瞭解汽車產品市場環境及銷售知識) ・ 瞭解汽車產品部場無道及程序 ・ 瞭解汽車產品銷售渠道及程序 ・ 瞭解汽車產品销售渠道及程序 ・ 應解顧客消費心理 ・ 掌握外匯風險概念 ・ 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 ・ 掌握動售人員的組織架構 ・ 瞭解汽車產品市場資訊系統 2. 應有表現(制定營銷計劃) ・ 根據汽車廠、其他零部件供應商及本身機構的資源及目標・制定有效的營銷計劃・包括: ・ 評估產品市場定位 ・ 要定對象顧客 ・ 数定計象顧客 ・ 数定計象顧客 ・ 数定計象翻客 ・ 数定計集部共同規定廣告方式及預算並評估可建之市場注視度 ・ 選擇適當回域及條伍人數 ・ 数定整個計劃所需資源 ・ 與維修及委員制度 ・ 数定整個計劃的所需資源 ・ 與經營數支援人力 ・ 數定整個計劃的所需資源 ・ 與維修及零件部門協調 ・ 数定整個計劃的結婚效 ・ 制定營銷計劃的結婚效 ・ 制定營銷計劃的的結效 ・ 制定營銷計劃的跨强及互聯總貨汽車產品的計劃 ・ 制定營銷計劃的管理及更整方法 ・ 財产財務預算並尋求批核 ・ 向車廠及機構報告	編號	108586L5
學分 6 (僅供參考) 表現要求 1. 應具知識(汽車產品市場競爭環境 ・ 瞭解汽車產品市場競爭環境 ・ 瞭解汽車產品銷售票環境 ・ 瞭解汽車產品銷售票 ・ 實施及其他零部件供應商於計劃年度可提供與本身市場的產品 ・ 瞭解所車產品銷售票 ・ 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 ・ 掌握銷售人員的組織架構 ・ 瞭解汽車產品市場資訊系統 2. 應有表現(制定營銷計劃) ・ 根据汽車廠・其他零部件供應商及本身機構的資源及目標・制定有效的營銷計劃・包括: ・ 解打產品市場資訊表統 2. 應有表現(制定營銷計劃) ・ 解定当事件供應商及本身機構的資源及目標・制定有效的營銷計劃・包括: ・ 擬定對無商 ・ 解定 對果會所 ・ 與定銷售目標 ・ 與定銷售目標 ・ 與市場性機能 ・ 與定銷售區計劃 ・ 擬定報查開的基別 ・ 與定營銷計劃的額效 ・ 擬定營銷計劃的額效 ・ 制定營銷計劃的額效 ・ 制定營銷計劃的額效 ・ 制定營銷計劃的額效 ・ 制定營銷計劃的額效 ・ 附計 對別方	應用範圍	資源及目標·透過汽車產品市場競爭環境的分析及實際營銷經驗·制定有效的營銷計劃·以完成
 表現要求 1. 應具知識(汽車產品市場環境及銷售知識) ・ 瞭解汽車產品市場競爭環境 ・ 瞭解汽車產品的傷力性供應商於計劃年度可提供與本身市場的產品 ・ 晚解汽車產品銷售無違及程序 ・ 晚解河車產品銷售無違及程序 ・ 晚解河車產品所直立的環保法規・例如環保汽車稅務優惠政策 ・ 掌握外匯風險概念 ・ 認識政府對汽車產品所直立的環保法規・例如環保汽車稅務優惠政策 ・ 掌握銷售人員的組織架構 ・ 瞭解汽車產品市場資訊系統 2. 應有表現(制定營銷計劃) ・ 根据汽車廠・其他零部件供應商及本身機構的資源及目標・制定有效的營銷計劃・包括: ・ 評估產品在市場的競争力 ・ 擬定自標售價 ・ 鎮定衛島衛客 ・ 擬定自標售價 ・ 鎮定銷售目標 ・ 與市場推廣部共同擬定廣告方式及預算並評估可達之市場注視度 ・ 選擇銷售區域及隊伍人數 ・ 選擇銷售區域及隊伍人數 ・ 擬定後勤支援人力 ・ 擬定後國計劃所需資源 ・ 與維修及受資制度 ・ 擬定營銷計劃的環故 ・ 制定營銷計劃的環故 ・ 制定營銷計劃的環故 ・ 制定營銷計劃的管理及監控方法 ・ 援定則務預算並尋求批核 ・ 向車廠及機構上級介紹計劃・以取得支持 ・ 於計劃完成後作出成取檢討・並向車廠及機構報告 	級別	5
 1. 應具知識(汽車產品市場環境及銷售知識) ・ 瞭解汽車產品市場競爭環境 ・ 瞭解汽車產品銷售渠道及程序 ・ 瞭解隔客消費心理 ・ 實握外匯風險概念 ・ 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 ・ 掌握銷售人員的組織架構 ・ 瞭解汽車產品市場資訊系統 2. 應有表現(制定營銷計劃) ・ 根據汽車廠・其他零部件供應商及本身機構的資源及目標・制定有效的營銷計劃・包括: ・ 評估產品在市場的競争力 ・ 擬定對象顧客 ・ 提定對象顧客 ・ 投定對象顧客 ・ 投定對集員 ・ 資理構動監察 ・ 與市場推廣部共同擬定廣告方式及預算並評估可達之市場注視度 ・ 選擇適當的銷售渠道 ・ 選擇適當的銷售渠道 ・ 選擇獨當區域及隊伍人數 ・ 投定後勤支援人力 ・ 投定後副支援人力 ・ 投定整個計劃所需資源 ・ 與維修及零件部門協調 ・ 與定層銷計劃的續效 ・ 制定產銷計劃的續效 ・ 制定營銷計劃的營理及監控方法 ・ 擬定財務預算並尋求批核 ・ 向車廠及機構上級介紹計劃・以取得支持 ・ 於計劃完成後作出成敗檢討・並向車廠及機構報告 	學分	6 (僅供參考)
 瞭解汽車廠及其他零部件供應商於計劃年度可提供與本身市場的產品 瞭解預客消費心理 掌握外匯風險概念 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 掌握銷售人員的組織架構 瞭解汽車產品市場資訊系統 2. 應有表現(制定營銷計劃) 根據汽車廠,其他零部件供應商及本身機構的資源及目標,制定有效的營銷計劃,包括: 解訂產品在市場的競争力 擬立對象顧客 協定對象顧客 協定對集團 與市場推廣部共同擬定廣告方式及預算並評估可達之市場注視度 選擇適曾區域及隊伍人數 選定領查及獎賞制度 姆定便金及獎賞制度 姆定全數查接人力 城定整國計劃所需資源 與維修及零件部門協調 废定營銷計劃執行程序 評估營銷計劃的管理及監控方法 援定財務預算並尋求批核 向車廠及機構上級介紹計劃,以取得支持 於計劃完成後作出成敗檢討,並向車廠及機構報告 	能力	
 根據汽車廠・其他零部件供應商及本身機構的資源及目標・制定有效的營銷計劃・包括: ○ 評估產品在市場的競争力 ○ 擬訂產品市場定位 ○ 擬定對象顧客 ○ 擬定目標售價 ○ 鎖定銷售目標 ○ 與軍適當的銷售票道 ○ 選擇適當的銷售票道 ○ 選擇銷售區域及隊伍人數 ○ 擬定佣金及獎賞制度 ○ 擬定整個計劃所需資源 ○ 與維修及零件部門協調 ○ 與維修及零件部門協調 ○ 與在營銷計劃的績效 ● 制定使用資訊科技及互聯網銷售汽車產品的計劃 ● 制定營銷計劃的管理及監控方法 ● 擬定財務預算並尋求批核 ● 向車廠及機構上級介紹計劃・以取得支持 ● 於計劃完成後作出成敗檢討・並向車廠及機構報告 		 瞭解汽車廠及其他零部件供應商於計劃年度可提供與本身市場的產品 瞭解汽車產品銷售渠道及程序 瞭解顧客消費心理 掌握外匯風險概念 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 掌握銷售人員的組織架構
		 根據汽車廠・其他零部件供應商及本身機構的資源及目標・制定有效的營銷計劃・包括: 評估產品在市場的競争力 擬訂產品市場定位 擬定對象顧客 擬定目標售價 鎖定銷售目標 與市場推廣部共同擬定廣告方式及預算並評估可達之市場注視度 選擇適當的銷售渠道 選擇銷售區域及隊伍人數 擬定便金及獎賞制度 擬定後勤支援人力 擬定整個計劃所需資源 與維修及零件部門協調 凝定營銷計劃的績效 制定使用資訊科技及互聯網銷售汽車產品的計劃 制定營銷計劃的管理及監控方法 擬定財務預算並尋求批核 向車廠及機構上級介紹計劃・以取得支持
	評核指引	於計劃完成後作出成敗檢討·並向車廠及機構報告 此能力單元的綜合成效要求為受評人:

汽車業 《 能力標準說明 》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

	能夠根據機構的資源及目標·制定營銷計劃·申請資源支援;及能夠制定營銷計劃的管理及監控方法·並於事後適當匯報。
備註	