

汽車業 《能力標準說明》 能力單元

「零件管理」職能範疇

名稱	制定零部件銷售策略
編號	108610L6
應用範圍	於有關汽車零部件採購及銷售部門，從業員可根據不同零部件的特性、市場狀況等，制定貨品的銷售策略，使機構可得到最大效益。
級別	6
學分	3（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車零部件的特性，推廣及銷售理論)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握不同零部件的價格、市場需求、市場佔有率等最新資訊 ● 瞭解不同零部件的特性，例如適用範圍、市場定位等 ● 掌握顧客的消費行為 ● 瞭解不同的推廣方式的特性及適用性 ● 認識銷售模式的特性及運作方式 ● 瞭解機構可提供的資源及可承擔的風險 ● 瞭解有關貨品推廣及銷售的法規 <p>2. 應有表現(執行汽車零部件的銷售策略)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 根據不同零部件的特性、市場狀況、顧客消費模式、機構可運用的資源等，制定貨品的銷售策略，例如伙伴計劃、價格、推廣等 ● 制定緊急應變程序，例如滯銷等 ● 制定貨品銷售策略成效的指標，例如銷售額等 ● 檢討貨品銷售策略，並能作出相應調整
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"> ● 能夠根據汽車零部件的特性、市場實況、機構能力，制定有效的貨品銷售策略；及 ● 能夠根據貨品銷售策略的成效指標，調整或改善策略。
備註	此能力單元之學分值假設該人士已擁有汽車零配件，商品推廣及銷售的知識。