

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	銷售汽車配件
編號	108574L2
應用範圍	於汽車零部件銷售部門、零售門市、陳列室等相關工作地點，從業員能夠按照機構要求，瞭解各類汽車零部件產品，並懂得運用一般零售推廣及銷售技巧，達成交易。
級別	2
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車零配件的特性及銷售知識)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 明白一般零售推廣及銷售技巧 ● 明白不同零配件的價格、市場需求、市場佔有率等資訊 ● 瞭解不同零配件的特性，例如：適用範圍、市場定位等 ● 明白不同的銷售模式的特性、適用性及運作方式 ● 明白購買決策過程 ● 明白有關貨品銷售的法規 ● 明白一般物流運作知識，包括：配合處理訂購零件時所需要的知識 <ul style="list-style-type: none"> ○ 一般物流，如：海運/空運、清關等程序所需要時間 ○ 一般零件進口法規，如：危險品儲存等 <p>2. 應有表現(銷售技巧及零售管理的運用)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 懂得運用一般零售推廣及銷售 ● 找出顧客的消費行為特質 ● 針對買家的行為特質，提供適當的汽車零部件的建議，務求使客戶加快作出購買決定 ● 處理及完成交易，例如：付款、送貨等安排 ● 配合汽車銷售部門的策略及推廣活動
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"> ● 能夠瞭解一般汽車零部件的特性；及 ● 能夠運用一般汽車零部件推廣及銷售技巧向顧客推銷產品。
備註	