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	購買舊車
編號	111780L4
應用範圍	這能力單元適用於從事易手汽車買賣的部門/機構的採購員。從業員應能向上級提出購買具有商業價值易手汽車的建議及完成相關的購買程序，以配合機構的營運策略。
級別	4
學分	3 *(僅供參考)*
能力	表現要求 1. 應具知識 (車輛特性及舊車市場現況) • 掌握不同車型的最新資訊，例如市場價格及需求（包括新車和舊車）。 • 瞭解車輛規格及車輛銷售法規。 • 掌握不同舊車型的供應來源。 • 掌握舊車採購文件的處理方法。 • 瞭解機構現有資源及可承受風險。

	2. 應有表現 (採購舊車)
	• 根據市場現狀、機構資源狀況以及銷售部門的最新資訊，向上級提出舊車類型的購買建議，例如：
	  ○ 市場價值
	  ○ 車型及品牌形象
	  ○ 售後服務回饋
	  ○ 市場需求
	  ○ 目標客戶等
	• 向高層提交交易邊際利潤評估報告，以確定是否符合機構營運策略。
	• 掌握購買目標舊車的決定因素，例如：
	  ○ 生產年份、車身類型、座位數和顏色
	  ○ 行駛里程
	  ○ 車身及內裝狀況
	  ○ 引擎排氣量
	  ○ 引擎及傳動系統狀況
	  ○ 牽引電池的能量容量和健康狀況（祇適用於電動車）
	  ○ 牽引電機的功率輸出（祇適用於電動車）
	  ○ 首次登記的資料，例如從製造商進口的全新車輛、新的平行進口車輛或進口舊車等
	  ○ 非本地舊車登記所需的額外費用
	  ○ 車輛易手次數
	  ○ 牌照的有效期限
	  ○ 事故記錄
	  ○ 車輛規格（非本地市場供應）
	  ○ 核實登記訊息，避免購買非法改裝車輛
	  ○ 檢查未繳納的罰款或有效的限制令
	• 檢查待購車輛並確認相關文件，確保車輛品質及所提供資訊（例如車輛識別號碼）的真實性。
	• 根據車輛銷售相關法規和機構內部記錄，填寫必須要的交易文件。
	• 將購入車輛送至維修部門進行檢查及維修，確保車輛處於最佳銷售狀態。
	• 採取應急措施以應付特殊情況，例如車輛規格或資訊錯誤。
	• 檢視舊車採購流程中的缺失，並提出調整或改進建議。

評核指引	此能力單元的綜合成效要求為受評人： • 能夠根據舊車市場的實況和車輛選擇的決定因素，向上級提出購買具有商業價值的舊車建議，以滿符合機構的營運策略； • 能夠安排對已購買的舊車進行維護，確保車輛處於最佳銷售狀態； • 能夠根據機構既定要求和相關監管部門的車輛交易法規，填寫有關的記錄和交易文件；和 • 能夠檢討舊車購買過程中的程序缺失，並提出優化相關程序的建議。
備註	本能力單元的學分值假設相關從業員已掌握車輛知識，包括相關法規和採購。 (本能單元取代108583L4)