

汽車銷售主任

Vehicle Sales Executive

能力單元列表(建議更新本)

List of Unit of Competency (UoC) [Suggested Updating Version]

能力單元編號 UoC No.	資歷級別 QF Level	能力單元名稱	Title of Unit of Competency (UoC)	對應之「過往資歷認可」能力單元組合	建議更新	建議能力單元編號	建議能力單元名稱	Proposed Title of Unit of Competency (UoC)	備註
108590L3	3	執行市場調查計劃	Implement market research plan	汽車市場推廣(三級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108591L3		執行市場推廣計劃	Implement marketing plans	汽車市場推廣(三級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108794L3		管理顧客關係	Manage customer relationship		無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108600L4	4	展示/陳列汽車	Exhibit / Display vehicles	汽車市場推廣(三級) 汽車銷售(四級)	更新	9924001L4	展示/陳列汽車	Exhibit / Display vehicles	內容更新
108795L4		管理顧客服務	Manage customer services	汽車市場推廣(四級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108796L4		處理顧客投訴	Handle customers' complaints	汽車市場推廣(四級) 汽車銷售(四級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108592L4		制定市場推廣計劃	Formulate marketing plans	汽車市場推廣(四級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108583L4		採購舊車	Purchase used vehicles	汽車銷售(四級)	更新	9924002L4	採購舊車	Purchase used vehicles	內容更新
108584L4		採購新車	Purchase new vehicles	汽車銷售(四級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108599L4		制定車輛交收及運送程序	Establish procedures for the receipt, dispatch and delivery of vehicles	汽車銷售(四級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用

註解：

 移至“其他建議能力單元”

其他建議能力單元

108558L3	3	運用成本會計	Adopt cost accounting techniques		無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108590L3		執行市場調查計劃	Implement market research plan	汽車市場推廣(三級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108591L3		執行市場推廣計劃	Implement marketing plans	汽車市場推廣(三級)	無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108794L3		管理顧客關係	Manage customer relationship		無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用
108559L4	4	制定各種付款形式的處理程序	Develop procedures for various forms of payment		無需更新	不適用	不適用	不適用	不適用

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	展覽/展示車輛
編號	9924001L4
應用範圍	這能力單元適用於從事汽車業銷售及相關工作的從業人員。他們應能夠運用陳列藝術技巧並注意安全事項，根據組織要求在展廳/展覽場地有效地展示車輛，以達到銷售目的。
級別	4
學分	3（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 應具知識（各類車型，包括電動化車輛，的展示場地設置） <ul style="list-style-type: none"> 充分瞭解展廳/展覽場地設置的目標，例如： <ul style="list-style-type: none"> 激發顧客興趣 刺激顧客購買慾望 為顧客帶來視覺享受 建立品牌形象 充分瞭解展廳/展覽場地的限制。 評估顧客在體驗駕駛控制時不當行為/疏忽的潛在風險。 應有表現（展示車輛） <ul style="list-style-type: none"> 運用車輛（包括電動化車輛）展示技巧，例如： <ul style="list-style-type: none"> 根據汽車製造商對品牌/產品服務的要求及商品特性，確定展示主題 色彩搭配 燈光設計 場景佈置 瞭解車展主題： <ul style="list-style-type: none"> 商業化 民生化（活動、潮流等） 特色化 環保化 與汽車展廳/展場/廣告公司員工及機構管理人員溝通，並在分析判斷後，給予下屬適當的工作指導，以促使車展建議書的草擬。 參與車展的整個籌備過程及跟進工作： <ul style="list-style-type: none"> 聯絡廣告公司並跟進製作事宜 制定車展方案 購買車展所需物料/道具等 有效展示車輛，實現銷售目標。 制定有效措施，防止因顧客行為而發生的任何事故，並向相關工作人員發出明確指示以便執行。

「銷售及市場推廣」職能範疇

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">• 能掌握車輛的展覽和展示技巧；• 能制定有效措施，以防止因顧客不當行為/疏忽而引發事故；和• 能瞭解機構形象和消費者的取向，從而有效地進行車輛展覽和展示，達到銷售目的。
備註	

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	9924002L4
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	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 應具知識（車輛特性及舊車市場現況） <ul style="list-style-type: none"> 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。 應有表現（採購舊車） <ul style="list-style-type: none"> 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： <ul style="list-style-type: none"> 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： <ul style="list-style-type: none"> 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

「銷售及市場推廣」職能範疇

能力（續）	<ul style="list-style-type: none"> ○ 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	<p>此能力單元的綜合成效要求為受評人：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能夠根據舊車市場的實況，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	<p>本能力單元的學分值假設相關從業人員已掌握車輛知識，包括相關法規和採購。</p>