汽車業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	銷售汽車
2. 編號	AUSDSA204A
3. 應用範圍	於汽車陳列室、展銷場地等相關工作地點，按照機構要求，清楚瞭解汽車產品及服務支援，並懂得運用一般汽車產品推廣及銷售技巧，達成交易。
4. 級別	2
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	表現要求 6.1 汽車產品知識 ♦ 對汽車產品、服務支援及市場運作有綜合的瞭解，包括： • 各類汽車產品規格的資料和特性 • 各類的服務支援，例如：售後服務、索償、回收等 • 明白政府環保政策與機構產品的關係 • 其他配套，例如：付款方式、舊車貼換、保險等 6.2 銷售技巧 ♦ 瞭解顧客選擇購買汽車產品心理，包括： • 顧客類型 • 顧客購買喜好傾向心理 • 能夠投其所好與不同類別顧客溝通 ♦ 掌握產品銷售策略，包括： • 制定對象顧客名單 • 與上級及市場推廣部溝通匯報 • 訂立推銷方式 • 制定銷售地點、時間

	◆ 清楚汽車產品市場趨勢，包括： • 瞭解汽車產品潮流 • 向上級反映市場需求，以便與製造商或代理溝通 • 搜羅最新汽車產品及有關配件 • 配合車廠產品路向方針，建立自己產品賣點 • 分析競爭對手產品優劣，並與上級及市場推廣部訂定對策 ◆ 處理交易，包括： • 爲顧客提供增值服務（付款、訂貨、財務、保險、車體及器材安裝等安排）及日後向客戶提供增值服務（聯絡、提示續保險、優惠推廣等）
7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求爲： (i) 能夠按照機構要求，清楚瞭解汽車產品知識及服務支援；及 (ii) 能夠運用一般汽車產品銷售技巧向顧客推銷產品。
8. 備註	