

**汽車業能力標準說明**  
**能力單元**

1. 名稱	銷售汽車零部件
2. 編號	AUSDSA205A
3. 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，按照機構要求，清楚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。
4. 級別	2
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 汽車零配件的特性及銷售</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 瞭解一般零售推廣及銷售技巧</li> <li>◆ 掌握不同零配件的價格、市場需求、市場佔有率等資訊</li> <li>◆ 瞭解不同零配件的特性，例如：適用範圍、市場定位等</li> <li>◆ 瞭解不同的銷售模式的特性、適用性及運作方式</li> <li>◆ 瞭解購買決策過程</li> <li>◆ 瞭解有關貨品銷售的法規</li> <li>◆ 瞭解一般物流運作知識，包括：配合處理訂購零件時所需要的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 一般物流，如：海運/空運、清關等程序所需要時間</li> <li>• 一般零件進口法規，如：危險品儲存等</li> </ul> </li> </ul> <p>6.2 掌握完成交易之銷售技巧及零售管理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 懂得運用一般零售推廣及銷售</li> <li>◆ 掌握顧客的消費行爲</li> <li>◆ 針對買家的行爲特質，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</li> <li>◆ 處理及完成交易，例如：付款、送貨等安排</li> <li>◆ 配合汽車銷售部門的策略及推廣活動</li> </ul>

7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 能夠瞭解一般汽車零部件的特性；及 (ii) 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。
8. 備註	