

職能單元代碼	KPS3R3158v2
職能單元名稱	汽車租賃銷售作業
領域類別	行銷與銷售 / 專業銷售
職能單元級別	3
工作任務與行為指標	<p>一、確認車輛商品與配件選購</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依據客戶需求提供車種及車型，陪同客戶勘車、試乘與車輛配備說明。 2. 提供租賃類型與車輛維護範圍，向客戶推薦其優缺點，確認滿足客戶需求。 3. 向客戶推薦合適配件商品，包含功能及用途說明。 4. 確認客戶配件需求，記錄於配件確認單。 <p>二、客製化租賃方案</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依據商用、自用或法人租約，提供各種租賃方案，包含配件組合。 2. 評估客戶需求，依租賃、租購及車輛維護方案，進行費用試算，提供報價單。 <p>三、簽約與收款作業</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 確認租賃種類、車型、配件、產險，包含客戶個資及交車日。 2. 說明買賣合約書與定型化契約，確保客戶知悉相關履約內容。 3. 簽訂合約與支付訂金或保證金，提供支付金流方式，包含證件保管作業。 <p>四、車輛點交作業</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 完成車輛訂單與交期作業，確保車型、車色、配備與預安裝配件項目。 2. 依據訂單完成配件安裝點交作業，確保車輛內外觀、配備符合車輛出廠品質與功能。 3. 準備相關證照件與證明文件，視必要移動車輛至監理站完成檢驗與領牌作業。 4. 邀約客戶進行點交作業，完成車輛使用說明及訂單配件確認，並簽署交車同意書。

<p>職能內涵 (K=knowledge 知識)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 職業安全衛生相關法規 • 工作安全守則作業規範 • 工作場域設備維護規範 • 法令遵循與風控概論 • 個人資料保護法 • 消費者保護法 • 汽車租賃管理規範 • 顧客資料分析管理 • 汽車保險相關概論 • 汽車銷售流程概論 • 租賃商品銷售概論 • 車輛點交終檢流程 • 顧客關係維護概論 • 金融授信相關知識
<p>職能內涵 (S=skills 技能)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 租賃商品銷售能力 • 車內外觀檢查能力 • 儀表功能操作能力 • 汽車配件銷售能力 • 車輛操作駕駛能力 • 工作協調社交能力 • 業務拓展銷售能力 • 文書書寫紀錄能力 • 品質點檢終檢能力 • 顧客服務溝通能力 • 顧客關係服務能力 • 租賃費用報價能力 • 業務談判能力 • 締約能力
<p>說明與補充事項</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 無。