

職能單元代碼	KPS3R3157v2
職能單元名稱	汽車租賃長短租業務開發
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、保有客戶維護</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 應用客戶資料，進行促案邀約，並記錄於聯絡紀錄表。</li> <li>2. 進行保有客拜訪，探詢顧客需求，掌握顧客用車生命週期。</li> </ol> <p>二、新客戶開發</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 依據所屬商圈進行市場分析及潛在客戶規劃。</li> <li>2. 拜訪新客戶了解租賃意願、需求及預算等年度規劃，並記錄於客戶聯絡紀錄表。</li> </ol>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 職業安全衛生相關法規</li> <li>• 工作安全守則作業規範</li> <li>• 法令遵循與風控概論</li> <li>• 個人資料保護法</li> <li>• 消費者保護法</li> <li>• 汽車租賃管理規範</li> <li>• 顧客資料分析管理</li> <li>• 汽車銷售流程概論</li> <li>• 租賃商品銷售概論</li> <li>• 顧客關係維護概論</li> </ul>
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 租賃商品銷售能力</li> <li>• 汽車配件銷售能力</li> <li>• 業務拓展銷售能力</li> <li>• 文書書寫紀錄能力</li> <li>• 顧客服務溝通能力</li> <li>• 顧客關係服務能力</li> <li>• 租賃費用報價能力</li> <li>• 業務談判能力</li> <li>• 締約能力</li> </ul>
說明與補充事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 無。</li> </ul>