

職能單元代碼	KPS3R3160v2
職能單元名稱	顧客開發與汽車銷售產品介紹
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、蒐集市場與顧客資訊</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 蒐集車輛差異與比較同業資訊，了解產品優勢。</li> <li>2. 開發既有與潛在客戶並進行拜訪，探詢顧客需求，掌握顧客用車生命週期。</li> <li>3. 應用客戶資料，進行外撥、簡訊、社群平台等多元方式，進行促案邀約。</li> </ol> <p>二、汽車品項導覽與需求分析</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 依客戶需求，引導參觀陳列車型及適用性介紹。</li> <li>2. 彙整客戶需求與預算，如現金或貸款，並記錄於客戶需求表。</li> <li>3. 依組織規範遵循工作規章，確保個資應用，不牴觸個資法。</li> </ol>
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 車輛差異比較表</li> <li>• 潛在客戶名單</li> <li>• 客戶需求表</li> </ul>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 汽車產業趨勢</li> <li>• 消費者行為</li> <li>• 車輛品牌與型號</li> <li>• 汽車性能知識</li> <li>• 行銷概念</li> <li>• 產業專業術語</li> </ul>
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 資料蒐集與分析能力</li> <li>• 資訊科技工具應用能力</li> <li>• 溝通協調能力</li> <li>• 汽車產品銷售能力</li> </ul>
說明與補充事項	無