

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"> 1. 蒉集車輛差異與比較同業資訊，了解產品優勢。 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。 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。 <p>二、汽車品項導覽與需求分析</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依客戶需求，引導參觀陳列車型及適用性介紹。 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。 3. 依組織規範遵循工作規章，確保個資應用，不牴觸個資法。
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> • 車輛差異比較表 • 潛在客戶名單 • 客戶需求表
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> • 汽車產業趨勢 • 消費者行為 • 車輛品牌與型號 • 汽車性能知識 • 行銷概念 • 產業專業術語
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 資料蒐集與分析能力 • 資訊科技工具應用能力 • 溝通協調能力 • 汽車產品銷售能力
說明與補充事項	無