

職能單元代碼	BGM4R0383v3
職能單元名稱	提出建案銷售改善計畫
領域類別	行銷與銷售 / 專業銷售
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、確定改善項目及方式</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依公司願景與目標及規定，就銷售專案執行狀況，評估並提出需改善的項目、改善的風險與潛在限制。 2. 依團隊與業主的建議回饋，於諮詢相關人員後，協商並決定改善的目標與進度，且能讓相關人員充分瞭解。 3. 針對確有必要改善項目，能制定改善計畫、實施策略與方式及作業準則與流程。 <p>二、管控改善流程及結果</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在改善過程中，明確支持與指引團隊或個人，並能確認與提供所需的資源。 2. 依組織規範或相關法規，帶領並協助團隊或個人有系統地執行改善。 3. 依組織規範或相關法規，有系統地監測改善流程，確保改善作業與改進計畫規劃一致。 4. 依組織規範或相關法規，蒐集並分析改善的回饋，記錄影響改善的證據與資訊，並分送相關人員。
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> • 銷售改善計畫 • 銷售改善紀錄
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> • 專案管理 • 組織規章及作業程序 • 溝通及人際關係 • 服務品質管理 • 風險管理 • 團隊管理 • 績效管理 • 領導理論與實務 • 職業安全衛生相關規範
職能內涵	<ul style="list-style-type: none"> • 資料蒐集能力

(S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 問題分析能力 • 外部環境認知與評估能力 • 溝通協調能力 • 問題解決能力 • 領導統御能力 • 團隊合作能力 • 組織及規劃能力 • 品質管理能力
說明與補充事項	<ul style="list-style-type: none"> • 業主：如建商、開發商、地主及起造人等。