

職能單元代碼	BGM3R0586v3
職能單元名稱	達成組織設定之業績目標
領域類別	企業經營管理/一般管理
職能單元級別	3
工作任務與行為指標	<p>一、競品分析</p> <ol style="list-style-type: none"> 蒐集市場上競爭對手的產品及客戶資訊，進行競品分析，並建議產品的業務推廣方式。 <p>二、善用產品行銷資源</p> <ol style="list-style-type: none"> 以促進業務成長與滿足客戶需求為目的，整合組織及原廠所提供之行銷資源，辦理行銷活動。 整合外部資源與異業合作的行銷方案，藉以擴大商機。 檢視客戶使用行銷資源或舉辦行銷活動的成效，必要時提出調整建議。 <p>三、報價議價與締約</p> <ol style="list-style-type: none"> 依客戶需求提供報價，並依組織規範進行議價。 依據合作條件及報價，偕同法務相關人員進行續約或簽立新約。 依據合約內容履行合約。 <p>四、落實業務管理</p> <ol style="list-style-type: none"> 指標依據業務目標，確實執行各項活動，展現業務推展成果及經驗分享。 對業務達成目標落差，提出說明及改善方案。
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> 競品分析報告 行銷歷史數據分析報表 行銷成交數據分析報表 報價單 合約 業務管理報表
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> 行銷學概念 產品專業知識 市場分析概念 專案管理概念

	<ul style="list-style-type: none"> • 組織相關規範 • 銷售話術 • 消費者心理學概念 • 合約訂定相關法令
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 資料彙整能力 • 外語閱讀、表達與溝通能力 • 資訊科技應用能力 • 市場資訊解讀與分析能力 • 專案管理能力 • 企劃書撰寫能力 • 溝通協調能力 • 行銷活動規劃能力 • 進銷存管控能力 • 談判與議價能力
說明與補充事項	無