

|                          |   |
|--------------------------|---|
| 職能單元代碼                   | BHR4R0069v3   |
| 職能單元名稱                   | 管理績效  |
| 領域類別                     | 行銷與銷售 / 零售與通路管理   |
| 職能單元級別                   | 4   |
| 工作任務與行為指標                | <p>一、執行績效管理</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 根據組織政策和規定，定期監控人員績效，於必要時採取干預措施，以改善績效。</li> <li>2. 培訓相關單位與個人學習控管績效，並有效找出績效落差和進行對應的人才管理與選訓汰留等發展作業。</li> <li>3. 對低績效員工進行面談與改善方案。</li> </ol> |
| 工作產出                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 績效評估表</li> <li>• 個人發展計畫書</li> <li>• 績效改善計畫表</li> </ul>   |
| 職能內涵<br>(K=knowledge 知識) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>勞動</u>相關法規</li> <li>• 申訴程序</li> <li>• 指導與回饋部屬</li> <li>• 人才管理與發展</li> <li>• 績效管理</li> </ul>   |
| 職能內涵<br>(S=skills 技能)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析解讀資訊與數據能力</li> <li>• 溝通協調能力</li> <li>• 領導技巧</li> <li>• 培訓、輔導與指導能力</li> </ul>   |
| 說明與補充事項                  | 無   |