

職能單元代碼	KPS5R0283v3
職能單元名稱	執行建案銷售計畫
領域類別	行銷與銷售/專業銷售
職能單元級別	5
工作任務與行為指標	<p>一、形塑銷售前景吸引潛在客戶</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 依經驗、個人網絡及國內相關法規，能應用傳統與數位科技工具，執行具吸引力的銷售策略，引起潛在客戶注意，確保銷售客戶來源。</li> <li>2. 透過與潛在客戶的適當溝通互動，能準確評估客戶的需求。</li> <li>3. 依代銷經驗，與潛在客戶討論銷售標的物有關的資訊。</li> <li>4. 依代銷經驗，即時回應潛在客戶詢問的銷售問題。</li> </ol> <p>二、規劃與發表公開銷售報告</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 依客戶諮詢紀錄與組織規範或相關法規，規劃與準備公開銷售報告。</li> <li>2. 與業主討論影響銷售的因素、銷售方式的調整、估計成本和可能對價格及銷售的影響、代銷服務範疇及佣金等。</li> <li>3. 使用銷售工具、整體代銷方案和相關法律及金融資訊，以支持和業主討論過後所公開的銷售報告。</li> <li>4. 依業主指示、代銷公司及國內相關法規要求，完成公開銷售報告的文件與資料。</li> </ol>
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶諮詢紀錄</li> <li>• 公開銷售報告</li> </ul>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 國內相關法規</li> <li>• 行銷策略與實務</li> <li>• 不動產代銷實務</li> <li>• 數位行銷實務</li> <li>• 方案規劃</li> <li>• 專案管理</li> <li>• 組織規章及作業程序</li> <li>• 顧客關係管理</li> <li>• 消費者行為學</li> <li>• 溝通及人際關係</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 服務品質管理</li> </ul>
<b>職能內涵 (S=skills 技能)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 資料蒐集能力</li> <li>• 問題分析能力</li> <li>• 組織及規劃能力</li> <li>• 外部環境認知與評估能力</li> <li>• 溝通協調能力</li> <li>• 問題解決能力</li> <li>• 數位行銷能力</li> <li>• 計畫撰寫能力</li> <li>• 資訊科技應用能力</li> <li>• 品質管理能力</li> </ul>
<b>說明與補充事項</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 業主：如建商、開發商、地主及起造人等。</li> <li>• 客戶：如購屋者、一般消費大眾等。</li> <li>• 國內相關法規：包括性別工作平等法、消費者保護法、公平交易法、勞動基準法、職業衛生安全法、個人資料保護法、民法概要、洗錢防制法、不動產經紀業管理條例與施行細則及相關規範、不動產說明書及買賣定型化契約等應記載及不得記載事項等相關規範、土地法、平均地權條例與施行細則、不動產相關稅法、土地徵收條例、都市計畫法、不動產估價技術規則、公寓大廈管理條例與施行細則、不動產經紀業廣告處理原則、各縣市建築工程樣品屋及臨時廣告管理辦法、地政士及不動產經紀業防制洗錢及打擊資恐辦法、內政部指定地政類非公務機關個人資料檔案安全維護管理辦法等。</li> </ul>