

| | |
|--------------------------|---|
| 職能單元代碼 | KPS3R3093 |
| 職能單元名稱 | 廣告客戶開發 |
| 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、 開發廣告客戶</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 蒐集廣告型態、工具等應用現況及發展趨勢。 2. 蒐集廣告主、潛在客戶與同業競爭者資訊。 3. 比較同業競爭者資訊，並分析組織優勢。 4. 依組織定位及優勢，開發新客戶或潛在客戶需求。 <p>二、 維護客戶關係</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 建立廣告客戶資料，並執行客戶關係管理策略。 2. 維護廣告客戶資料及互動機制，並視需要蒐集回饋意見，提供組織改善參考。 |
| 職能內涵 (K=knowledge 知識) | <p>一、 傳統/數位廣告型態及工具應用現況及發展趨勢</p> <p>二、 行銷管理</p> <p>三、 消費者行為</p> <p>四、 競爭者分析</p> <p>五、 <u>相關法令規範</u> <small>【註 1】</small></p> <p>六、 開發客戶方法</p> <p>七、 廣告主類型</p> <p>八、 資料建檔流程</p> <p>九、 客戶關係管理</p> |
| 職能內涵 (S=skills 技能) | <p>一、 資料蒐集能力</p> <p>二、 資料判別能力</p> <p>三、 市場情報蒐集能力</p> <p>四、 資料分析能力</p> <p>五、 廣告客戶開發能力</p> <p>六、 溝通協調能力</p> <p>七、 客戶關係維護能力</p> |
| 評量設計參考 | <p>一、 評量證據</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 開發廣告客戶與相關資訊蒐集。 2. 管理客戶關係與彙整客戶回饋供組織參考。 3. 了解本單元所應具備之職能內涵，包括：消費者心 |

| | |
|---------|---|
| | <p>理學、相關法令規範知識等。</p> <p>4.遵循智慧財產權、個人資料保護法與隱私權等相關法規。</p> <p>二、評量情境與資源</p> <p>1.相關參與人員須具備相關法令知識。</p> <p>三、評量方法</p> <p>1.進行個案討論，評估受評者市場分析與資料判別等能力。</p> <p>2.評量者提供模擬情境，評估受評者進行溝通能力。</p> <p>3.以書面或口頭提問方式，評估受評者對本單元職能內涵之了解。</p> <p>4.評量者設計題庫，評估受評者對相關法令規範之了解。</p> |
| 說明與補充事項 | <p>【註 1】: 相關法令規範：如公平交易、廣告相關法規、個人資料保護法、智慧財產權等。</p> |