

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>【註1】</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>