

職能單元代碼	KPS4R0179v3
職能單元名稱	提升代銷團隊效能
領域類別	行銷與銷售/專業銷售
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、促進團隊凝聚力</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 與團隊成員共同討論，並鼓勵團隊成員參與發展工作目標與擬定工作計畫。</li> <li>2. 鼓勵和支持團隊成員對工作負責並相互協助，且能承諾給予個人和團隊適當的獎勵。</li> </ol> <p>二、管理與促進團隊工作績效</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 鼓勵團隊成員負責與參與團隊活動和溝通，且能協助個人與團隊解決阻礙績效的問題。</li> <li>2. 能與業務管理階層溝通團隊或成員未能解決之績效改善或提升的相關問題，並能確保採取問題解決的行動。</li> <li>3. 能與團隊溝通業務管理階層提出有關績效改善或提升的相關問題，並能確保採取問題解決的行動。</li> </ol>
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 團隊工作計畫</li> <li>• 團隊工作績效紀錄</li> </ul>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 團隊管理</li> <li>• 領導理論與實務</li> <li>• 激勵管理</li> <li>• 溝通及人際關係</li> <li>• 服務品質管理</li> <li>• 績效管理</li> </ul>
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 溝通協調能力</li> <li>• 領導統御能力</li> <li>• 團隊合作能力</li> <li>• 組織及規劃能力</li> <li>• 品質管理能力</li> <li>• 問題解決能力</li> </ul>
說明與補充事項	無