

| | |
|-------------------------|---|
| 職能單元代碼 | KPS5R0256v3 |
| 職能單元名稱 | 管理業務團隊 |
| 職類別 | 行銷與銷售 / 零售與通路管理 |
| 職能單元級別 | 5 |
| 工作任務與行為指標 | <p>一、評量業務團隊的績效</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在議定的時間，分析並落實業務團隊 銷售報告。 2. 蒐集競爭對手 銷售 策略 並適時反應。 3. 檢視業務團隊的 銷售計畫並確認服務程序。 4. 分析業務 團隊的銷售 績效並更新行動方案。 |
| 工作產出 | <ul style="list-style-type: none"> • 業務團隊銷售報告 • 業務團隊行動方案 |
| 職能內涵 (K=knowledge知識) | <ul style="list-style-type: none"> • 中央及地方相關法規 • 組織政策和程序 • 專案管理 • 人力資源管理 • 績效分析與評量方法 |
| 職能內涵 (S=skills技能) | <ul style="list-style-type: none"> • 溝通能力 • 表達能力 • 成本控管與效益分析能力 • 資訊科技應用能力 • 團隊激勵與領導能力 • 組織管理能力 • 統計分析能力 |
| 說明與補充事項 | <ul style="list-style-type: none"> • 無。 |