

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。