

職能單元代碼	KPS4R0848v3
職能單元名稱	規劃各產品銷售
領域類別	行銷與銷售 / 零售與通路管理
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、銷售各項產品</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 確認產品或服務在銷售區域內的特色與市場定位，並監測主要競爭對手的動向進行回報。 2. 從通路和銷售產品的過程行動中，依據客戶需求以制訂區域銷售計畫。 3. 依組織規範之預算規劃舉辦促銷方案或活動的機會，為銷售創造增加附加價值。 <p>二、拓展產品銷售場域與推廣</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 與商業夥伴實施聯合推廣計畫，選擇最佳場域展示產品。 2. 與商業夥伴加強策略合作，以提高銷售額，並協調產品或服務可及時補充，以利促銷。 <p>三、進行各項產品銷售報告</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依據產品、品牌、服務類型或其他變數，進行分析產品的銷售策略，並提出區域銷售報告。 2. 向管理階層提交各項產品銷售改善建議。
工作產出	• 區域銷售計畫
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> • 產品定位與銷售知識 • 零售業相關法律規範
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 分析解讀資訊與數據能力 • 溝通協調能力 • 報告撰寫能力 • 規劃和組織的能力 • 銷售技巧 • 資訊科技應用能力 • 團隊合作能力
說明與補充事項	無