

職能單元代碼	KPS5R0882v2
職能單元名稱	達成品牌商品及服務銷售最佳業績
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、建立和溝通銷售目標以達標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 為品牌商品及服務確認目標產出 2. 為品牌商品確認產生差異因素 3. 與客戶代表確認特定品牌商品的需求 4. 為特定品牌商品調整銷售計劃以符合客戶或市場需求 5. 設定銷售目標以達成商業成果 6. 與品牌商品或服務的員工溝通銷售目標 <p>二、促銷品牌和監控銷售額</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 針對品牌產品製定符合預算、市場份額、前期績效、銷售戰略和營銷計劃的商業促銷策略 2. 為品牌商品建立可檢視及監控銷售目標 3. 根據業務政策和程序，檢查品牌產品銷售報告 <p>三、確保品牌商品銷售</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 為品牌商品分析成功銷售策略的限制因素 2. 在商業及行銷計劃下達成商業目標 3. 為產品及服務達成商業成果
職能內涵 (S=skills 技能)	<p>一、溝通及人際能力</p> <p>二、讀寫能力</p>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<p>一、品牌價值及品牌市場滲透率</p> <p>二、可比較特徵及品牌優勢</p> <p>三、成功銷售要素限制因素</p> <p>四、市場佔有及現有績效</p> <p>五、工作場域衛生與安全</p> <p>六、商品及服務範圍</p> <p>七、和品牌商品銷售有關商業法令及規範</p> <p>八、品牌商品及商業成果</p>
評量設計參考	<p>一、評量之關鍵面向/能力證明之證據</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 根據商業政策制定銷售目標，實現既定的業務成果 2. 根據業務政策和程序開發和監控品牌產品的銷售戰略

	<ol style="list-style-type: none">3. 和同事溝通銷售目標及策略4. 監控和評估團隊銷售績效和市場需求5. 向相關人員報告有關銷售業績資訊 <p>二、評量所需情境與特定資源</p> <ol style="list-style-type: none">1. 在零售的工作環境2. 商品資訊相關資源3. 相關的文件，例如<ol style="list-style-type: none">(1) 政策及程序手冊(2) 銷售報表4. 有不同需求客戶5. 銷售團隊 <p>三、評量方法</p> <ol style="list-style-type: none">1. 在工作場域中的績效觀察2. 客戶回饋3. 書面或口頭詢問以確認知識及瞭解4. 檢視證據和第三方工作績效報告
說明與補充事項	<p>【註1】商業成果可能包含：</p> <ul style="list-style-type: none">● 商業價值● 主要績效指標● 市場和銷售指標● 里程碑● 繢效標準● 價格● 品質標準及準則● 策略目標 <p>【註2】品牌可能包含：</p> <ul style="list-style-type: none">● 公司品牌● 智慧財產● 商品品牌● 註冊商標● 供應商品牌 <p>【註3】客戶代表可能包含：</p> <ul style="list-style-type: none">● 固定或特殊需求的客戶

	<ul style="list-style-type: none">● 內部和外部聯絡● 新簽合約或重複合約● 不同社會、文化和道德背景的人● 不同生理及心理能力的人 <p>【註4】 客戶或市場需求不同：</p> <ul style="list-style-type: none">● 競爭● 人口統計學● 經濟● 法令因素● 自然因素● 政治因素● 社會及文化因素● 科技 <p>【註5】 銷售目標依據可能不同：</p> <ul style="list-style-type: none">● 採購或銷售策略● 商品或服務● 促銷策略● 銷售 <p>【註6】 人員可能包含：</p> <ul style="list-style-type: none">● 全職、兼職非正式或合約制的員工● 有不同文化、社會和道德背景的人員● 員工職責和工作說明● 擁有多樣化語言程度及文字能力的員工 <p>【註7】 商品促銷策略可能包含：</p> <ul style="list-style-type: none">● 核可流程● 和主要利害關係人諮詢● 合約安排● 支出預算● 績效指標● 採購流程 <p>【註8】 報告可能包含：</p> <ul style="list-style-type: none">● 年度● 電子
--	---

	<ul style="list-style-type: none">● 內部或外部● 公開通知● 可統計● 口頭 <p>【註9】 商業政策和程序可能：</p> <ul style="list-style-type: none">● 核準程序● 與客戶互動● 合約談判和交易條件● 促銷和行銷方案● 銷售和供給商品和服務
--	---