

職能單元代碼	KPS4R0178v3
職能單元名稱	銷售方案發展
職類別	行銷與銷售 / 專業銷售
職能單元級別	3
工作任務與行為指標	<p>一、蒐集及評估銷售資訊</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握組織目標、產品或服務定位、特色與優勢。 2. 確認蒐集市場資訊的目的、需求與管道。 3. 蒐集組織所屬產業現況（含競爭者）與發展趨勢及組織歷史銷售資訊。 4. 進行資料分類，並判別所獲得資訊的適當性與可用性。 <p>二、定位市場及客群</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 找出組織內部經營的優勢與劣勢，以決定銷售標的物之市場定位。 2. 歸納組織優勢與劣勢及所面對之機會與威脅，確認競爭策略並找出相對優勢銷售標的物。 3. 依組織產品或服務市場定位，找出潛在客群並確認其偏好與需求。 <p>三、規劃銷售方案</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依組織銷售目標及計畫，協調組織相關人員，規劃銷售方案及策略。 2. 評估並判定銷售方案及策略之影響因素及可行性。 3. 製作銷售方案簡報，並向組織相關人員說明及取得銷售共識並確認銷售方案。
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> • 銷售方案 • SWOT分析表 • 銷售簡報
職能內涵 (K=knowledge知識)	<ul style="list-style-type: none"> • 組織目標、產品或服務定位 • 成本概念 • 產業現況及發展趨勢 • 消費者行為 • 組織服務項目及競品分析 • 策略分析方法

	<ul style="list-style-type: none"> • 相關法令規範 • 行銷管理
職能內涵 (S=skills技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 方案規劃能力 • 視覺化簡報製作能力 • 簡報技巧 • 溝通協調能力 • 資料蒐集能力 • 客群分析能力 • 資源盤點與分析能力 • 市場定位能力 • 資料分析能力 • 資料判別能力 • 客戶情報蒐集能力
說明與補充事項	<ul style="list-style-type: none"> • 無。