

| | |
|-------------------------|---|
| 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"> 掌握組織目標、產品或服務定位、特色與優勢。 確認蒐集市場資訊的目的、需求與管道。 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。 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"> 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。 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。 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"> 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。 評估並判定銷售方案及策略之影響因素及可行性。 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。 |