

職能單元代碼	KPS6R0884v3
職能單元名稱	銷售通路開發及維護
職類別	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、開發銷售通路</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依銷售方案，蒐集及比較同業競競者資訊。 2. 依銷售方案，研擬客戶開發計畫表與客戶開發方式。 3. 依銷售方案、組織產品或服務定位及開發計畫表，執行開發新或潛在銷售通路及客戶。 <p>二、維護通路及客戶關係</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 建立銷售通路及客戶資料，並制定客戶關係管理策略。 2. 依組織賦予權限，積極回應或提供相關服務，以解決客戶之需求。 3. 維護通路與客戶資料及互動機制，並視需要蒐集客戶回饋，提供組織改善參考。
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> • 客戶開發計畫表 • 客戶關係維繫表
職能內涵 (K=knowledge知識)	<ul style="list-style-type: none"> • 客戶關係管理 • 資料建檔流程 • 銷售通路類型 • 通路開發方法 • 消費者行為 • 相關法令規範 • 行銷管理
職能內涵 (S=skills技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 資料比較分析能力 • 銷售能力 • 客戶關係維繫能力 • 銷售通路開發能力 • 客戶情報蒐集能力 • 資料判別能力 • 資料蒐集能力

	<ul style="list-style-type: none"> • 服務項目介紹及解說能力 • 溝通協調能力 • 問題解決能力
說明與補充事項	<ul style="list-style-type: none"> • 無