

職能單元代碼	KMM5R0563v3
職能單元名稱	制定建案銷售計畫並檢視銷售活動
領域類別	行銷與銷售 / 專業銷售
職能單元級別	5
工作任務與行為指標	<p>一、擬定銷售計畫</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 諮詢相關人員，分析代銷所需資源（如建材、銷售工具等），確保資源需求獲得公司及業主的支持，以擬定銷售計畫。</li> <li>2. 和相關人員商議後，並依銷售經驗，制定銷售計畫，包括銷售目標、銷售活動、客戶來源、風險因應措施等、確實可行的預算和銷售時間，及所需的人力和資源等。</li> <li>3. 確認接待中心（樣品屋）及實品屋等展示中心開設規範相關事宜。</li> <li>4. 確保銷售計畫符合公司要求，並詳述能反映業主需求、法律規定與倫理規範的銷售活動。</li> </ol> <p>二、檢視與調整銷售活動</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 根據銷售計畫的宗旨和目標，檢視銷售活動的項目與內容。</li> <li>2. 依組織規範或相關法規，使用可靠的方法取得可信的銷售活動數據與回饋意見。</li> <li>3. 依銷售活動數據與回饋意見，和相關人員商議後，評估銷售活動可能的變動並提出替代方案，或調整銷售活動規劃。</li> </ol> <p>三、編列銷售預算</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 根據銷售合約之期程，依廣告費總額按期(年、季、月)編列各期預算額度。</li> <li>2. 依據編列銷售計畫期程，管控支用進度。</li> </ol>
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 銷售計畫書</li> <li>• 銷售活動報告</li> <li>• 銷售預算書</li> </ul>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 方案規劃</li> <li>• 專案管理</li> <li>• 組織規章及作業程序</li> <li>• 行銷策略與實務</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 不動產市場調查方法</li> <li>• 不動產代銷實務</li> <li>• 初級會計學</li> <li>• 成本概念</li> </ul>
<b>職能內涵 (S=skills 技能)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 資料蒐集能力</li> <li>• 問題分析能力</li> <li>• 組織及規劃能力</li> <li>• 計畫撰寫能力</li> <li>• 資訊科技應用能力</li> <li>• 商業文書軟體應用能力</li> <li>• 簡報能力</li> <li>• 外部環境認知與評估能力</li> <li>• 品質管理能力</li> <li>• 溝通協調能力</li> </ul>
<b>說明與補充事項</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 業主：如建商、開發商、地主及起造人等。</li> <li>• 客戶：如購屋者、一般消費大眾等。</li> <li>• 倫理規範：不動產代銷經紀業倫理規範。</li> </ul>