

職能單元代碼	KMM4R0145v3
職能單元名稱	行銷流程及績效管理
領域類別	行銷與銷售/行銷管理
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、管理行銷流程</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依組織規劃行銷方案，管理人員及財務等內外資源。 2. 依組織規劃行銷方案，督導相關人員執行，以確保達成行銷目標、品質及期程等要求。 <p>二、分析行銷績效</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 運用行銷分析工具，記錄及彙整相關數據。 2. 分析行銷成果，並比對與行銷績效目標差異，向相關人員報告績效簡報及提出檢討改善策略。
工作產出	<ul style="list-style-type: none"> • 行銷績效報告 • 行銷檢討改善策略
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<ul style="list-style-type: none"> • 政治、經濟、社會與文化概論 • 市場分析方法 • 行銷管理 • 組織政策及流程 • 統計方法 • 競品分析 • 消費者行為 • 成本概念 • 人力資源管理 • 績效管理 • 品質管理 • 財務報表概念 • 大數據資訊概念
職能內涵 (S=skills 技能)	<ul style="list-style-type: none"> • 內外溝通協調 • 行銷資訊科技運用能力 • 市場資料分析 • 跨文化溝通協商 • 資源分配及管理 • 領導能力 • 數據統計及分析

	<ul style="list-style-type: none"> • 跨文化溝通協商 • 外語簡報 • 行銷問題解決改善 • 行銷績效報告撰寫
說明與補充事項	無