

職能單元代碼	KRM3R0261v2
職能單元名稱	店面陳設與標價管理
領域類別	行銷與銷售/零售與通路管理
職能單元級別	3
工作任務與行為指標	<p>一、店面推銷管理：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>定義產品店面陳列展示的標準(含產品廣告品張貼規範)並清楚傳達予所有員工</li> <li>根據店面視覺促銷政策及規劃【註1】，確保店面展示佈置，依據商圈市場定位與促進客戶來店率。</li> <li>發展並施行店面陳設評估檢查，提供回饋予工作人員</li> <li>諮詢第一線員工有關顧客對於店面空間設置的反應</li> </ol> <p>二、事務管理：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>發展並施行關於店面陳列及維護【註2】的政策及程序</li> <li>發展並管理執勤表或日程計畫，監督並維護店面陳列佈置事務標準</li> <li>啟動相關於促銷或店面陳列之意外事件應變計畫【註3】</li> </ol> <p>三、市場價格政策管理：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>根據產品市場定價政策及程序【註4】，維護店面標價系統</li> <li>維護正確的標價趨勢及相關改變之資訊並傳達予相關員工</li> <li>根據店面政策及法規【註5】發展施行市場價格程序</li> </ol> <p>四、店面宣傳規劃與管理：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>管理並施行與店面促銷活動【註6】相關之政策與程序【註7】</li> <li>參考商圈顧客需求及購買研究，排定系列促銷活動</li> <li>規劃促銷活動以獲取最大的顧客效益</li> <li>與供應商討論協議特定促銷活動之細節</li> <li>整合協調店面與購物中心或零售操作之促銷活動</li> <li>發展及執行活動評核表【註8】確認促銷活動效益</li> <li>促銷活動的建檔及報告</li> </ol>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<p>一、市場定價程序，包括商品及服務稅規範</p> <p>二、有關店面展示及標價管理之作業守則</p> <p>三、有關店面展示及標價之法規</p>

	<p>四、原則及技術</p> <p>五、下列店面政策及程序</p>
<b>職能內涵 (S=skills 技能)</b>	<p>一、溝通及人際關係技巧</p> <p>二、文書技巧</p> <p>三、規劃及組織技巧以發展執勤表</p> <p>四、團隊領導技巧</p>
<b>評量設計參考</b>	<p>一、評量之關鍵面向/能力證明之證據：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>根據店面視覺陳列政策及程序評估陳列佈置跟展示方式</li> <li>根據銷售目標評估產品陳列佈置及展示的效益</li> <li>根據店面陳列政策及程序進行合作規劃，協調、執行廣告及促銷活動</li> <li>根據店面陳列政策及程序評估，廣告及促銷活動的效益</li> <li>根據店面陳列政策及程序進行合作規劃，協調、施行標價活動</li> <li>根據店面陳列政策及程序、職場工作健康安全法規、作業守則等等，進行合作規劃，協調、執行店面管理事務性活動</li> </ol> <p>二、評量所需情境與特定資源：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>真實或模擬之零售店面陳列環境</li> <li>相關檔案，例如：             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 店面陳列政策及程序手冊</li> <li>(2) 店面陳列計畫</li> <li>(3) 政府立法與法令要求</li> <li>(4) 職業安全衛生相關法規和作業守則</li> </ol> </li> <li>工作團隊</li> </ol> <p>三、評量方法：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>工作場所績效的評核</li> <li>來自督導的第三方報告</li> <li>顧客回饋</li> <li>特定技術和知識的問答</li> </ol>
<b>說明與補充事項</b>	<p>【註1】視覺促銷政策及規劃可能包括可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 市場研究</li> <li>● 市場定價政策</li> <li>● 季節性銷售期</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>● 店面視覺形象</li><li>● 店面佈置及空間可適性</li><li>● 目標市場</li></ul> <p>【註2】店面陳列及維護可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 設備</li><li>● 裝潢</li><li>● 修護</li><li>● 店面場地</li></ul> <p>【註3】意外事件應變計畫可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 停電</li><li>● 機電故障</li><li>● 遭小偷</li><li>● 水災、暴風雨或颱風</li><li>● 門市人員大量離職</li></ul> <p>【註4】市場定價政策及程序可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 觀察季末存貨</li><li>● 商品即將過使用有效期</li><li>● 低週轉率的存貨降價求售</li><li>● 標價政策，包括商品及服務稅規範</li><li>● 腐敗或毀損的商品</li></ul> <p>【註5】法規可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 消費者相關法規</li><li>● 公平交易法案</li></ul> <p>【註6】促銷活動可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 企業行號或本地行銷活動</li><li>● 廣告代理商及管理顧問</li><li>● 外部及店內活動</li></ul> <p>【註7】促銷活動之施行可能透過：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 廣告</li><li>● 型錄</li><li>● 網路</li><li>● 報紙</li><li>● 海報</li><li>● 廣播或電視</li></ul>
--	--

	<ul style="list-style-type: none"><li>● 供應商</li><li>● 官方網站</li></ul> <p>【註8】評核表可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 顧客反應</li><li>● 店面陳列佈置</li><li>● 視覺效果</li></ul>
--	---