

工藝產業行銷經紀職能基準

版本	職能基準代碼	職能基準名稱	狀態	更新說明	發展 / 更新日期
V2	AVA1221-001v2	工藝產業行銷經紀	最新版本	• 經發展單位檢視評估結果；維持原內容	2017/12/31
V1	AVA1221-001	工藝產業行銷經紀	歷史版本	• 已被《AVA1221-001》取代。	2014/10/02

職能基準代碼		AVA1221-001v2			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	工藝產業行銷經紀		
所屬 類別	職類別	藝文與影音傳播 / 視覺藝術		職類別代碼	AVA
	職業別	行銷及有關經理人員		職業別代碼	1221
	行業別	藝術、娛樂及休閒服務業 / 創作及藝術表演業		行業別代碼	R9010
工作描述		評估與創造產品(被經紀對象)價值，進一步談判取得授權，媒合介接開發產品，規劃及行銷推廣，進而建立通路並經營顧客關係。			
基準級別		4			

工作職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能 級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
T1 蒐集市場情報資訊及分析產業趨勢	T1.1 掌握市場情報與分析趨勢	O1.1.1 產業市場評估分析報告	P1.1.1 熟悉並瞭解工藝產業市場，並具備評析產業動態與開創未來發展趨勢之能力	5	K601 工藝設計趨勢 K602 工藝產業概況 K603 在地文化涵養 K004 工藝產業發展脈絡 K002 美學涵養 K001 工藝設計基礎	SS03 外部意識 S601 產業資訊蒐集 S602 市場分析 S603 流行趨勢

工作職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
	T1.2 評估被經紀對象之市場潛力	O1.2.1 經紀個案評估報告	P1.2.1 具評估與辨識工藝師及相關從業人員之發展潛力與作品(產品)價值或其應用方式	6	K604 工藝評論 K002 美學涵養 K001 工藝設計基礎	SS21 顧客導向 S604 評價能力 S605 觀察力 S606 分析顧客需求
T2 授權與財務規劃	T2.1 品牌授權	O2.1.1 品牌授權合約	P2.1.1 洽談品牌授與被使用、交易之權利義務範疇並簽訂合約	6	K605 授權機制 K606 智財權法規 K607 談判溝通技巧學 K608 藝術管理 K609 品牌營運概念	S607 智權保護與應用 S608 品牌評估 S609 談判技巧 S610 風險評估
	T2.2 產品授權	O2.2.1 產品授權合約	P2.2.1 洽談產品(作品)授與被使用、銷售之權利義務範疇並簽訂合約	5	K605 授權機制 K606 智財權法規 K607 談判溝通技巧學 K608 藝術管理	S611 產品評估與規劃 S607 智權保護與應用 S609 談判技巧
	T2.3 經紀合約	O2.3.1 經紀合約	P2.3.1 洽談與被經紀人間之合作項目、工作職掌、排除參與等權利義務範疇並簽訂合約	5	K610 經紀範疇 K606 智財權法規 K607 談判溝通技巧學 K608 藝術管理 K611 活動管到 K612 經紀倫理	S612 經紀評估與規劃 S607 智權保護與應用 S609 談判技巧
	T2.4 財務諮詢及資源規劃	O2.4.1 營運評估諮詢報告	P2.4.1 協助財務相關資源整合與獲利模式規劃	5	K613 獲利模式 K614 藝術財管 K607 談判溝通技巧學	SS08 表達說服 S613 資源營運 S614 贊助提案能力 S615 規劃獲利模式

工作職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
T3 產品開發與資源整合	T3.1 媒合與合作(異業/異質/異技)	O3.1.1 可行性分析提案 O3.1.2 合作說明書與合約(備忘錄)	P3.1.1 協助建立異業合作關係並建構跨域整合之價值網絡，創造產業創新價值	4	K615 策略聯盟規劃 K616 創新思考 K005 工藝產品設計策略 K006 工藝產品製造程序 K003 工藝材料特性	SS01 人脈建立 SS16 溝通 S616 產品創新策略思考 S617 跨領域資源整合 S618 設計整合能力
	T3.2 開發與設計產品	O3.2.1 產品企劃提案 O3.2.2 產品製造規劃報告	P3.2.1 協助整合工藝師和生產協力網絡之廠商共同開發具市場價值之產品	4	K617 產品策略規劃 K005 工藝產品設計策略 K006 工藝產品製造程序 K618 生產管理網絡	S616 產品創新策略思考 S619 產品化評估 S620 生產規劃
T4 行銷與推廣	T4.1 行銷策略擬定	O4.1.1 行銷策略規劃書 O4.2.1 品牌/產品識別系統	O4.1.1 行銷策略規劃書 O4.2.1 品牌/產品識別系統	4	K619 行銷策略理論 K620 消費市場分析 K621 消費者行為 K622 品牌識別概論 K002 美學涵養 K604 工藝評論	S621 規劃行銷策略 S622 塑造建立形象 S623 背景意涵表達 S624 建立品牌識別
	T4.2 公共關係與媒體經營	O4.2.1 行銷議題 O4.2.2 公關活動	P4.2.1 掌握媒體公關資源與屬性，強化被經紀對象的形象	3	K623 公共關係概論 K624 傳播概論 K625 媒體識讀 K626 行銷概論 K627 廣告學概論	SS01 人脈建立 S625 傳播技能 S626 媒體溝通 S627 語文能力 S628 危機與議題處理 S629 議題設定能力
	T4.3 參與展覽與	O4.3.1 展覽(活動)規劃書	P4.3.1 能夠評選合適展覽活動，確實傳達被經紀對象訊息理念	4	K628 國內外展覽資訊與類別型態	SS15 策略性思考 S630 蒐集與分析展覽資訊

工作職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
	活動策劃				K629 策展論述 K630 展場規劃概念 K631 視覺規劃概念	S631 主題設定與規劃 S632 展場與視覺規劃 S633 資源整合
	T4.4 產品行銷與推廣	O4.4.1 行銷方案企劃書 O4.4.2 媒體推廣計畫	P4.4.1 有效規劃、執行被經紀對象之推廣，強化顧客關係	3	K632 行銷管理 K621 消費者行為 K633 品牌經營管理概念	SS01 人脈建立 SS08 表達說服 S634 顧客分析與開發 S635 設計行銷方案 S636 企劃撰寫 S637 品牌管理
T5 市場 拓展	T5.1 評估與拓展通路	O5.1.1 商圈分析報告 O5.1.2 通路布局與規劃報告 O5.1.3 銷售合約 O5.1.4 動線規劃圖 O5.1.5 陳列規劃圖	P5.1.1 能夠評估並開拓新銷售管道，增加產品曝光率，提升市佔與銷售	4	K634 商圈評估指標 K635 通路策略學 K636 營運策略規劃 K637 動線設計概念 K638 陳列設計概念	S638 商圈評估 S639 通路分析與開發 S640 營銷策略制定 S641 動線設計 S642 陳列設計
	T5.2 銷售	O5.2.1 銷售報告	P5.2.1 確實傳達產品資訊，促成購買行為，維持忠誠度	3	K639 銷售與服務模式 K621 消費者行為 K640 銷售話術 K641 顧客關係管理	SS08 表達說服 S643 產品解說 S644 銷售技巧 S645 設計售後服務流程

工作職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
					K642 工藝產品趨勢	S646 設計訓練銷售人員 S647 服務應變能力 S648 銷售分析

職能內涵 (A=attitude 態度)

A01 親和關係
A02 主動積極
A08 謹慎細心
A11 彈性
A13 好奇開放
A001 工藝倫理
A601 耐心
A602 用心
A603 高度熱忱
A604 開朗、有活力
A605 穩定
A606 抗壓

說明與補充事項

- 建議擔任此職類/職業之學歷/經歷/或能力條件：
 1. 商管、行銷管理、藝術管理領域系所大學畢業，或相關經歷 3 年以上
 2. 專案管理相關經驗 2 年以上
- 基準更新紀錄

說明與補充事項

- 因應 2017/05/25 公告職能基準品質認證作業規範修訂版，將原「入門水準」內容移至「說明與補充事項」/【建議擔任此職類/職業之學歷/經歷/或能力條件】。