

行銷專員職能基準

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
V3	KMM2431-002v3	行銷專員	最新版本	略	2020/12/21
V2	KMM2431-002v2	行銷專員	歷史版本	已被《KMM2431-002v3》取代	2018/12/20
V1	KMM2431-002v1	行銷專員	歷史版本	已被《KMM2431-002v2》取代	2015/12/31

職能基準代碼		KMM2431-002v3			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	行銷專員		
所屬類別	職類別	行銷與銷售 / 行銷管理	職類別代碼	KMM	
	職業別	廣告及行銷專業人員	職業別代碼	2431	
	行業別	專業、科學及技術服務業 / 廣告業及市場研究業	行業別代碼	M7310	
工作描述		依組織服務項目定位或客戶行銷需求，規劃及執行行銷計畫。			
基準級別		3			

主要職責	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 行銷計畫規劃	T1.1 確認行銷需求	O1.1.1 行銷需求紀錄	P1.1.1 蒐集所屬產業之行銷類型及發展趨勢。 P1.1.2 與組織相關人員或客戶溝通，釐清並記錄行銷需求。 P1.1.3 依確認後行銷需求，彙整並確認行銷所需資源及預算。	3	K01 產業行銷活動現況 K02 行銷管理 K03 行銷類型、場地及設備 K04 行銷活動規範（如公平交易、廣告物管理辦法、個人資料保護法、身心障礙者權益保障法、智慧財產權等） K05 行銷活動所需資源 K06 消費者行為	S01 資料蒐集能力 S02 溝通協調能力 S03 文書處理能力 S04 預算計算能力
	T1.2 規劃行銷專案	O1.2.1 行銷計畫	P1.2.1 依確認後行銷需求，進行行銷計畫提案簡報，並規劃工作時程。	3	K02 行銷管理 K03 行銷類型、場地及設備	S01 資料蒐集能力 S02 溝通協調能力

主要職責	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)
			<p>P1.2.2 與組織相關單位 / 客戶溝通需求，並調整提案內容及期程。</p> <p>P1.2.3 依確認後行銷需求內容，完成行銷專案提案 (含目標、預算、行銷範圍與資源等) 。</p>		<p>K04 行銷活動規範 (如公平交易、廣告物管理辦法、個人資料保護法、身心障礙者權益保障法、智慧財產權等)</p> <p>K05 行銷活動所需資源</p> <p>K06 場地或設備租用程序</p> <p>K06 消費者行為</p> <p>K07 行銷計畫內容</p> <p>K08 財務報表概念</p> <p>K12 專案管理概念</p>	<p>S03 文書處理能力</p> <p>S04 預算計算能力</p> <p>S05 行銷企劃能力</p> <p>S06 視覺化簡報製作能力</p>
T2 行銷活動推動	T2.1 準備行銷資源	O2.1.1 行銷資源清單	<p>P2.1.1 依行銷計畫，盤點現有資源。</p> <p>P2.1.2 依行銷計畫，準備行銷活動所需資源，並進行採購作業。</p>	3	<p>K02 行銷管理</p> <p>K03 行銷類型、場地及設備</p> <p>K04 行銷活動規範 (如公平交易、廣告物管理辦法、個人資料保護法、身心障礙者權益保障法、智慧財產權等)</p> <p>K05 行銷活動所需資源</p> <p>K07 行銷計畫內容</p> <p>K09 組織請購程序</p>	<p>S01 資料蒐集能力</p> <p>S02 溝通協調能力</p> <p>S03 文書處理能力</p> <p>S07 行銷資源盤點及分析能力</p>
	T2.2 執行行銷活動	O2.2.1 執行流程管控表	<p>P2.2.1 依行銷計畫，與組織相關人員共同執行行銷活動。</p> <p>P2.2.2 管控行銷活動執行，並視需要協助調整行銷活動內容。</p> <p>P2.2.3 依執行成果，記錄相關數據及活動成果。</p>	3	<p>K02 行銷管理</p> <p>K03 行銷類型、場地及設備</p> <p>K04 行銷活動規範 (如公平交易、廣告物管理辦法、個人資料保護法、身心障礙者權益保障法、智慧財產權等)</p> <p>K05 行銷活動所需資源</p> <p>K07 行銷計畫內容</p> <p>K10 異常處理流程</p>	<p>S01 資料蒐集能力</p> <p>S02 溝通協調能力</p> <p>S03 文書處理能力</p> <p>S08 活動執行能力</p> <p>S09 問題判別及解決能力</p>
	T2.3 分析行銷	O2.3.1 行銷	P2.3.1 分析行銷成本及評估行銷方案效	3		S10 成果報告撰寫能力

主要職責	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)
	銷成果	成果報告	益，並完成行銷成果報告。 P2.3.2 依行銷成果，與組織相關人員進行檢討及修正。 P2.3.3 將行銷成果及檢討結果，提報主管及相關人員。		K11 資訊回饋方法	

職能內涵 (A=attitude 態度)

- A01 謹慎細心：對於任務的執行過程，能謹慎考量及處理所有細節，精確地檢視每個程序，並持續對其保持高度關注。
- A02 追求卓越：會為自己設定具挑戰性的工作目標並全力以赴，願意主動投注心力達成或超越既定目標，不斷尋求突破。
- A03 應對不確定性：當狀況不明或問題不夠具體的情況下，能在必要時採取行動，以有效釐清模糊不清的態勢。
- A04 好奇開放：容易受到複雜新穎的事物吸引，且易於接受新觀念的傾向。
- A05 冒險挑戰：在成敗後果不能確定的情境下，對成功機會少但成功後報酬高的事情勇於嘗試的傾向。
- A06 團隊意識：

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：
 - 大專以上畢業，或具 1 年以上行銷相關經歷。