

### 綜合零售業商品採購人員職能基準

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
V2	KRM3323-001v2	綜合零售業商品採購人員	最新版本	經檢視評估仍符合產業需求，辦理效期更新	2019/09/05
V1	KRM3323-001v1	綜合零售業商品採購人員	歷史版本	已被《KRM3323-001v2》取代	2016/11/18

<b>職能基準代碼</b>		KRM3323-001v2			
<b>職能基準名稱</b> (擇一填寫)		<b>職類</b>			
		<b>職業</b>	綜合零售業商品採購人員		
<b>所屬類別</b>	<b>職類別</b>	行銷與銷售 / 零售與通路管理	<b>職類別代碼</b>	KRM	
	<b>職業別</b>	採購員	<b>職業別代碼</b>	3323	
	<b>行業別</b>	批發及零售業 / 零售業	<b>行業別代碼</b>	G471	
<b>工作描述</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 工作定義：負責執行零售業貨品採買管理作業以規劃、接洽供應商、及議價。</li> <li>● 工作描述：               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 負責廠商開發業務，掌握供應商動向。</li> <li>2. 能夠擔負議價協商的任務。</li> <li>3. 賣場存貨以及成本管理。</li> <li>4. 瞭解進銷管理以及採買管理作業流程。</li> </ol> </li> </ul>			
<b>基準級別</b>		3			

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商品營銷活動規劃	T1.1市場需求開發	O1.1.1需求企劃書	P1.1.1從業人員能依據市場潮流，蒐集市場資訊，分析與選擇商品項目及平均價格，以	3	K01市場分析知識 K02商品推出期程知識	S02分析推理 S03外部意識

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)
			掌握市場脈動及現況。			S07有效聯結 S15策略性思考
	<b>T1.2商品採購</b>	O1.2.1採購說明書	P1.2.1從業人員能針對相似行業進行競爭態勢分析，並以消費者行為及消費習性進行深度調查，以做為制定採購及銷售策略之依據。	3	K01市場分析知識 K06採購計畫知識 K07銷售策略知識 K08通路開發知識	S02分析推理 S03外部意識 S07有效聯結 S15策略性思考
<b>T2商品開發</b>	<b>T2.1發掘具潛力新商品</b>	O2.1.1新商品開發名冊	P2.1.1從業人員可透過各種資訊管道，蒐集適合自己公司通路的新廠商及新商品，藉此瞭解公司本身的營運狀況及目標市場之商品類型，以做出適當之採購判斷。	3	K07銷售策略知識 K08通路開發知識	S02分析推理 S03外部意識 S07有效聯結 S14創新導向 S15策略性思考
	<b>T2.2開發廠商</b>	O2.2.1廠商資料庫	P2.2.1從業人員可藉由目前之進貨需求條件，彙整過去連繫過的廠商並將資料文件化，分析各廠商之產品特色，以供未來選擇廠商之參考。	3	K15數據分析知識 K23廠商背景知識	S02分析推理 S06成果導向 S07有效聯結 S17價值判斷 S25資料整理 S26資料分析
<b>T3採購條件協商</b>	<b>T3.1引進具暢銷商機的潛力商品</b>	O3.1.1潛力廠商之SWOT分析文件	P3.1.1從業人員能提出具潛力之廠商名冊，依據潛力商品之各項條件提出優勢、劣勢、機會、以及威脅等評估，供主管分析與選擇，以達新商品引進之效益。	3	K15數據分析知識 K23廠商背景知識 K24廠商SWOT知識	S02分析推理 S16溝通 S25資料整理 S26資料分析
	<b>T3.2引進商品合作模式</b>	O3.2.1合作模式提案書	P3.2.1從業人員可在選定適合的通路商之後，透過商品詢價、議價、下單、以及物流	3	K11訂價知識 K12貨運知識	S02分析推理 S06成果導向

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)
			進度追蹤等工作項目，進而彙整出合作模式，提供精準的商品需求數量及品質予廠商參考。		K15數據分析知識	S16溝通 S17價值判斷
T4物流管理	T4.1進貨業務	O4.1.1進貨項目管理表	P4.1.1從業人員能依據公司需求，監管貨品運輸與配送是否符合時程，檢查貨品包裝、裝卸、倉儲等作業是否有缺失，以配合公司需求進行控制與調整。	3	K02商品推出期程知識 K03倉儲知識 K05商品盤點知識 K12貨運知識 K15數據分析知識 K17成本控管知識 K21報表分析知識 K23商品問題分析知識	S02分析推理 S06成果導向 S09品質導向 S12問題解決 S15策略性思考
	T4.2配送業務	O4.2.1物流管理單	P4.2.1從業人員可藉由檢視物流作業流中人力安排及實際需求，瞭解如何協調各部門之人力調動，以最適人力調配完成配送業務。	3	K09人員分配知識 K15需求分析知識	S02分析推理 S06成果導向 S09品質導向
	T4.3庫存管理	O4.3.1盤點存貨單	P4.3.1從業人員應將各項商品妥善分類，規劃應存放之區域，並掌握應盤點之項目製作盤點存貨單，據以規劃最佳之盤點時程及人員分配比例，以促進庫存管理效率。	3	K04商品分類知識 K05商品盤點知識 K09人員分配知識	S06成果導向 S09品質導向 S13組織計畫
T5 促銷方案	T5.1設計及評估活動方案	O5.1.1促銷方案企劃書	P5.1.1 從業人員能針對公司產品進行消費者市場調查，掌握消費者族群分佈情況，並分析不同族群之消費偏好，彙整資訊並擬訂活動企劃書，供主管決策參考。	3	K01市場分析知識 K15需求分析知識	S02分析推理 S06成果導向 S09品質導向 S15策略性思考 S21顧客導向

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)
						S25資料整理 S26資料分析
	<b>T5.2追蹤活動確實執行</b>	O5.2.1促銷活動評估表	P5.2.1從業人員能以公司銷售目標為基礎，依據各類消費者之消費偏好，擬定各式促銷方案，以供公司主管作為訂定下次促銷目標之參考。	3	K02商品推出期程知識 K07銷售策略知識 K11定價策略 K15需求分析知識	S02分析推理 S06成果導向 S09品質導向 S14創新導向 S15策略性思考 S21顧客導向
<b>T6資料處理與分析</b>	<b>T6.1蒐集商品銷售資訊</b>	O6.1.1商品銷售報表	P6.1.1 從業人員可依據銷貨管理系統製作存貨表單，蒐集商品銷售資訊，以達正確解讀與核對存貨單資訊，供公司主管決策參考之用。	3	K20貨單分析知識 K21報表分析知識 K22報表製作知識	S02分析推理 S22閱讀能力 S24資訊科技能力
	<b>T6.2定訂採購決策</b>	O6.2.1採購決策分析表	P6.2.1 從業人員藉由製作簡易的財務報表，進行採購成本分析與控管，釐清商品銷售狀況，並評核該商品之供應商是否能成為長期合作對象，提升採購決策之效益。	3	K17成本控管知識 K19基礎財會知識 K21報表分析知識 K22報表製作知識	S02分析推理 S17價值判斷 S22閱讀能力 S24資訊科技能力

**職能內涵 ( A=attitude 態度 )**

A01誠信正直  
A02主動積極  
A03自我管理  
A04抗壓性高  
A05謹慎細心

### 職能內涵 ( A=attitude 態度 )

A06勇於承擔

A07情緒管理佳

A08具自信心

### 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. 專科以上學歷，大學以上為佳。
  2. 熟悉綜合零售業(例如:量販、便利商店、超市、百貨業)業務為佳。
  3. 具備英文、日文之語言能力為佳。
  4. 熟悉文書處理軟體之基本操作。
- 其他補充說明
  - 主要職責「T4物流管理」乃是針對小型之綜合零售業 ( 便利商店、超級市場 )，其從業人員需要配合公司需求，監管貨品運輸與配送是否符合時程，以配合公司需求進行控制與調整，以最適人力調配完成配送、盤點、及人員分配比例業務。
  - 適用範疇與對象：綜合零售業包含便利商店、超級市場、零售式量販店、以及百貨業，其規模與販賣品項各有不同，在徵詢領域專家意見之後認為「商品採購人員職能基準」適用範疇暫排除百貨業，以便利商店、超級市場、以及零售式量販店之從業人員為主。