

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
V3	KRM3323-001v3	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	2022/09/06
V2	KRM3323-001v2	綜合零售業商品採購人員	歷史版本	已被《KRM3323-001v3》取代	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

職能基準代碼		KRM3323-001v2			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	綜合零售業商品採購人員		
所屬 類別	職類別	行銷與銷售 / 零售與通路管理		職類別代碼	KRM
	職業別	採購員		職業別代碼	3323
	行業別	批發及零售業 / 零售業		行業別代碼	G471
工作描述		<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 工作描述： <ol style="list-style-type: none"> 1. 負責廠商開發業務，掌握供應商動向。 2. 能夠擔負議價協商的任務。 3. 賣場存貨以及成本管理。 4. 瞭解進銷管理以及採買管理作業流程。 			
基準級別		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，以掌握市場脈動及現況。	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 S07 有效聯結

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)
						S15 策略性思考
	T1.2 商品採購	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
T2 商品開發	T2.1 發掘具潛力新商品	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
	T2.2 開發廠商	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
T3 採購條件協商	T3.1 引進具暢銷商機的潛力商品	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
	T3.2 引進商品合作模式	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	3	K11 訂價知識 K12 貨運知識 K15 數據分析知識	S02 分析推理 S06 成果導向 S16 溝通 S17 價值判斷

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)
			考。			
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 S25 資料整理 S26 資料分析
	T5.2 追蹤	O5.2.1 促	P5.2.1 從業人員能以公司銷售目標為基礎，依據	3	K02 商品推出期程知識	S02 分析推理

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)
	活動確實執行	銷活動評估表	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。		K07 銷售策略知識 K11 定價策略 K15 需求分析知識	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
T6 資料處理與分析	T6.1 蒐集商品銷售資訊	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
	T6.2 定訂採購決策	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
- 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。