

紡織品行銷人員職能基準

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	KMM2431-004v2	紡織品行銷人員	最新版本	略	2019/12/31
	KMM2431-004	紡織品行銷人員	歷史版本	已被《KMM2431-004v2》取代	2016/12/31

職能基準代碼		KMM2431-004v2			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	紡織品行銷人員		
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	製造業 / 成衣及服飾品製造業	行業別代碼	C1210	
工作描述		進行紡織品市場發展、行銷等相關活動之規劃與執行。			
基準級別		3			

工作任務	工作活動	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溝通和銷售設計理念	T1.1界定設計理念		P1.1.1界定設計理念的關鍵要項。 P1.1.2界定目標市場對設計過程的影響。	3	K01 設計相關知識 K02 市場趨勢相關資訊 K03 職業安全衛生相關規範	S01 繪圖設計能力 S02 溝通協調能力 S03 資訊應用能力 S04 閱讀與說明能力 S05 文書處理能力 S06 標準作業程序執行能力
	T1.2製作故事板	O1.2.1故事板	P1.2.1界定故事板的關鍵要素。 P1.2.2根據設計摘要和設計靈感，制定設計概念。 P1.2.3選擇適當的布料、色卡與圖案 P1.2.4製作故事板反映設計摘要。			

工作任務	工作活動	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)
	T1.3展示設計工具		P1.3.1展示設計工具來傳達與說明設計摘要的概念。 P1.3.2尋求設計概念上的回饋，必要時進行修改。			
	T1.4銷售設計概念		P1.4.1確認客戶的興趣所在，著重於相關想法和概念的推展。 P1.4.2說明並推展設計概念的優點和特性。 P1.4.3將設計概念連結設計摘要。 P1.4.4利用銷售技巧來銷售設計概念。 P1.4.5徵求回饋和提問，並給予適當回應。 P1.4.6尋求對設計概念的承諾或進一步的發展，必要時加以確認。			
T2制定行銷計畫	T2.1分析事業經營目標和業界的市場趨勢		P2.1.1定義並分析事業經營的目標，協助銷售和行銷計畫的制定。 P2.1.2研究市場趨勢並分析工作場域相關的問題。 P2.1.3分析製造和行銷實務規範及其對工作場域的影響。	3	K02 市場趨勢相關資訊 K03 職業安全衛生相關規範 K04 銷售概念 K08 產品相關知識 K11 行銷策略、計畫與規範 K12 採購程序	S01 檢核評估能力 S02 溝通協調能力 S03 資訊應用能力 S04 閱讀與說明能力 S05 文書處理能力 S06 標準作業程序執行能力
	T2.2制定策略方向		P2.2.1配合事業經營計畫的目標、客戶需求、市場定位、目標市		K13 SWOT 分析相關知識 K14 品質標準和實務規範	S09 促銷策略執行能力

工作任務	工作活動	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>場、商機和事業資源，評估行銷方向。</p> <p>P2.2.2 界定銷售和行銷策略並進行優先排序，促成銷售利潤的最佳化。</p>			
	T2.3 制定行銷計畫	O2.3.1 行銷計畫	<p>P2.3.1 界定並使用事業資源和適當人員，將銷售和行銷計畫的效用最大化。</p> <p>P2.3.2 適當狀況下，聯絡相關人員包括廣邀外聘專家的建議。</p> <p>P2.3.3 制定可反映事業經營計畫整體方向和相關參數的行銷策略，界定長期和短期的行銷預算內容。</p>			
T3 進行行銷活動	T3.1 規劃行銷活動	O3.1.1 行銷活動計畫	<p>P3.1.1 識別行銷活動的需求。</p> <p>P3.1.2 調查過去行銷活動的相關資訊。</p> <p>P3.1.3 界定並分析相關策略和作業程序。</p> <p>P3.1.4 界定行銷活動的預期成果。</p> <p>P3.1.5 分析所蒐集的基本行銷資訊。</p> <p>P3.1.6 制定和記錄用於行銷活動的工作活動計畫。</p>	3	<p>K06 企業經營相關法規</p> <p>K07 組織策略和作業程序</p> <p>K08 產品相關知識</p> <p>K09 行銷相關知識</p>	<p>S04 閱讀與說明能力</p> <p>S07 規劃能力</p> <p>S08 異常狀況處理能力</p>

工作任務	工作活動	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)
			P3.1.7自企業的相關人員取得許可。			
	T3.2執行與管理行銷活動		P3.2.1判定與取用活動所需的資源。 P3.2.2進行行銷活動。 P3.2.3對執行特定行銷功能的相關人員分派職責和功能。 P3.2.4監控行銷活動，必要時，檢討並修改活動計畫。			
	T3.3檢討行銷活動	O3.3.1行銷活動報告	P3.3.1衡量與記錄行銷活動的成果。 P3.3.2根據預期結果檢討行銷活動，並記錄已界定的須改善事項。 P3.3.3製作行銷活動的報告，並與企業相關人員溝通。			

職能內涵 (A=attitude 態度)

A01主動積極：不需他人指示或要求能自動自發做事，面臨問題立即採取行動加以解決，且為達目標願意主動承擔額外責任。

A02自我管理：設立定義明確且實際可行的個人目標；對於及時完成任務展現高度進取、努力、承諾及負責任的行為。

A03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。

A04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。

A05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。

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：大專以上相關科系畢業或1年以上相關工作經驗。