

展覽行銷企劃經理職能基準

職能基準代碼		BAS1219-004			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	展覽行銷企劃經理		
所屬 類別	職類別	企業經營管理 / 行政支援	職類別代碼	BAS	
	職業別	其他企業服務及行政經理人員	職業別代碼	1219	
	行業別	支援服務業 / 行政支援服務業	行業別代碼	8202	
工作描述		規劃與執行市場研究調查；擬定展覽行銷策略；執行展覽行銷專案活動；管理行銷團隊人員；並確保顧客滿意度。			
基準級別		5			

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 研擬展覽行銷策略	T1.1 市場研究	O1.1.1 市場研究報告	P1.1.1 監督行銷團隊人員，針對本次展覽產業進行市場調查，以得到目前產業市場的相關情報 P1.1.2 監督行銷團隊人員，針對買主的行為模式進行分析	5	K30 產業趨勢分析 K31 行銷策略規劃 K32 國際視野 K04 統計軟體應用	S11 資訊科技能力 S16 外部意識 S17 策略性思考 S18 組織能力 S19 邏輯思考能力
	T1.2 判斷展覽行銷策略	O1.2.1 不同展覽的行銷成效整理	P1.2.1 根據市場調查結果，判斷市場對於展覽發展的接受程度 P1.2.2 分析市面上相關展覽的行銷策略與現場活動執行績效 P1.2.3 分析展覽舉辦地點的優劣勢 P1.2.4 擬定本次展覽的行銷策略，並找出展覽的亮點進行宣傳			

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)
T2 管理行銷團隊	T2.1 分派行銷團隊工作任務	O2.1.1 工作任務分派表	P2.1.1 確認此次展覽活動所需執行的行銷任務 P2.1.2 選派適當人員執行不同的行銷任務	5	K33 團隊激勵與領導技巧 K34 人力資源管理 K28 專案管理	S18 組織能力 S06 溝通 S20 衝突管理 S21 領導能力
	T2.2 訓練團隊成員具備相對能力	O2.2.1 訓練課程	P2.2.1 確認團隊成員是否具備相關工作能力，如不具備者，需給予相關訓練課程 P2.2.2 課程結束後，需對成員能力進行檢核			
	T2.3 監督行銷團隊	O2.3.1 工作績效評估表	P2.3.1 對行銷團隊成員進行監督管理，以確保產出水準 P2.3.2 掌控團隊成員的工作進度 P2.3.3 確保所有成員都能執行適當的工作，如有不適任情形要隨時進行調整 P2.3.4 激勵員工達成工作任務要求			
T3 執行行銷企劃	T3.1 確定展覽行銷主軸與定位	O3.1.1 行銷機會比較分析	P3.1.1 分析市場的需求狀況，確定可以執行的行銷模式 P3.1.2 確認可應用的新科技與新方法，發展創新行銷機會 P3.1.3 根據行銷企劃專員所提報的產業趨勢分析與市場調查結果，確定展覽的行銷主軸與市場定位 P3.1.4 根據確定的行銷主軸，選定所使	5	K35 品牌管理 K11 整合行銷策略 K36 簡報企劃與表達技巧 K09 財務管理 K28 專案管理 K46 談判技巧與協商策略?	S01 問題分析 S16 外部意識 S04 合作協調 S18 組織能力 S06 溝通 S11 資訊科技能力

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)
			用的行銷媒體，以及可運用的文宣產品			
	T3.2 提出展覽行銷企劃書	O3.2.1 展覽活動市場區隔與定位分析	P3.2.1 將確認的展覽行銷主軸、定位、進行方式與應用資源 P3.2.2 指導行銷團隊成員撰寫行銷企劃書，並檢視企劃書內容是否適當			
	T3.3 向個別客戶提出企劃書	O3.3.1 提案企劃書	P3.3.1 根據客戶的需求，設計與客戶相關的企劃書 P3.3.2 負責向客戶說明提案內容			
	T3.4 與其他部門協商可運用的資源	O3.4.1 會議記錄	P3.4.1 與相關部門協調，確定可在適當時間提供可運用的行銷資源 P3.4.2 確定各項宣傳活動的進度有按照企劃時間執行，並確認行銷績效			
	T3.5 掌控預算並執行進度	O3.5.1 預算報表進度分析表	P3.5.1 控制花費符合預算所需 P3.5.2 在預算限制下，達到行銷企劃所需的績效			
T4 監督行銷策略執行	T4.1 確認行銷文宣品內容	O4.1.1 DM、專刊	P4.1.1 確認所有行銷文宣品內容的市場區隔與定位設計 P4.1.2 確認所有行銷文宣品的共同溝通理念 P4.1.3 監督所有行銷文宣品在計畫時程內完成	5	K21 會展相關法律知識 K37 媒體管理 K23 危機處理 K26 情緒與衝突管理	S22 正確傾聽 S04 合作協調 S06 溝通 S08 品質導向 S01 問題分析 S13 問題解決 S18 組織能力 S14 緊急應變能力
	T4.2 確定舉辦活動內容	O4.2.1 現場活動 O4.2.2 記者招待會	P4.2.1 確認展覽現場執行的活動內容是否可以達到行銷效果			

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)
		O4.2.3 新聞稿	P4.2.2 確認記者招待會邀約成員，並監控邀約進度 P4.2.3 確認記者招待會的新聞稿內容			
	T4.3 追蹤行銷宣傳效果	O4.3.1 各項行銷宣傳活動報表	P4.3.1 根據各項行銷宣傳成果，確認是否達成宣傳績效 P4.3.2 未達到績效目標的行銷宣傳活動，要加強人力物力到達到績效目標為止			
	T4.4 監督現場活動	O4.4.1 開幕典禮 O4.4.2 競賽活動 O4.4.3 專業研討會	P4.4.1 監督會場相關活動順利進行 P4.4.2 處理活動現場發生的緊急應變事項			
T5 分析展覽效益	T5.1 評估市場趨勢	O5.1.1 績效分析 O5.1.2 結案報告	P5.1.1 根據展覽效益分析，評估未來產業市場的發展趨勢	5	K38 財務規劃 K02 市場調查 K29 顧客關係管理 K30 產業趨勢分析	S23 有效聯結 S01 問題分析 S13 問題解決 S15 客戶服務與聯繫能力
	T5.2 確定未來展覽行銷方向	O5.2.1 檢討報告	P5.2.1 根據結案報告，確定未來展覽行銷的改進方向 P5.2.2 根據買主滿意度調查結果，評估未來展會活動的走向			

職能內涵 (A=attitude 態度)

A01 壓力容忍
A02 團隊意識
A03 謹慎細心
A04 好奇開放

職能內涵 (A=attitude 態度)

- A05 主動積極
- A06 自我管理
- A07 喜愛創新求變
- A08 EQ 管理
- A09 對工作的熱忱
- A10 責任感
- A11 創造力
- A12 樂觀
- A14 冒險挑戰
- A15 耐心

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：
 - 大學以上，不限科系，在展覽、活動行銷、廣告或公關公司等相關領域至少有 3 年以上執行之經驗。
 - 具創意之展覽行銷活動企劃與執行能力，且能分析市場趨勢，執行行銷策略規劃。
 - 英文：說寫流利；文書軟體：須具備 Word、PowerPoint、Excel 等能力。
- 基準更新紀錄
 - 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】。