

廣告 AE 人員職能基準

職能基準代碼		KPS2431-001v1			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	廣告 AE 人員		
所屬類別	職類別	行銷與銷售 / 專業銷售		職類別代碼	KPS
	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		開發廣告客戶，並依客戶行銷需求規劃及完成廣告相關之整合行銷。			
基準級別		4			

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廣告客戶開發	T1.1開發廣告客戶		P1.1.1 蒐集廣告型態、工具等應用現況及發展趨勢。 P1.1.2 蒐集廣告主、潛在客戶與同業競爭者資訊。 P1.1.3 比較同業競爭者資訊，並分析組織優勢。 P1.1.4 依組織定位及優勢，開發新客戶或潛在客戶需求。	4	K01 傳統/數位廣告型態及工具應用現況及發展趨勢 K02 行銷管理 K03 消費者行為 K04 競爭者分析 K05 相關法令規範 ^{【註1】} K06 開發客戶方法 K07 廣告主類型	S01 資料蒐集能力 S02 資料判別能力 S03 市場情報蒐集能力 S04 資料分析能力 S05 廣告客戶開發能力 S06 溝通協調能力
	T1.2維護客戶關係	O1.2.1廣告客戶資料	P1.2.1 建立廣告客戶資料，並執行客戶關係管理策略。 P1.2.2 維護廣告客戶資料及互動機制，並視需要蒐集回饋意見，提供組織改善參考。	4	K08 資料建檔流程 K09 客戶關係管理	S06 溝通協調能力 S07 客戶關係維護能力

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)
T2廣告整合行銷規劃及執行	T2.1廣告整合行銷提案	O2.1.1廣告整合行銷提案書	<p>P2.1.1 蒐集廣告型態、工具等應用現況及發展趨勢。</p> <p>P2.1.2 依客戶需求，彙整並確認廣告宣傳需求及預算。</p> <p>P2.1.3 依相關法令規範及組織 / 客戶需求，進行整合行銷提案簡報，並規劃工作時程。</p> <p>P2.1.4 組織相關單位 (行銷、媒體、創意部門) / 客戶溝通需求，調整提案內容及期程，並將客戶需求發展為行銷策略及創意表現。</p> <p>P2.1.5 確認客戶需求，並完成企劃提案書 (含目標、預算、範圍、資源、廣告型態與應用工具等)。</p>	4	<p>K01 傳統/數位廣告型態及工具應用現況及發展趨勢</p> <p>K02 行銷管理</p> <p>K03 消費者行為</p> <p>K04 競爭者分析</p> <p>K05 相關法令規範</p> <p>K10 整合行銷提案書內容及注意事項</p> <p>K11 整合行銷管理</p> <p>K12 消費者洞察 (Consumer Insight)</p> <p>K13 財務管理概念</p>	<p>S01 資料蒐集能力</p> <p>S02 資料判別能力</p> <p>S03 市場情報蒐集能力</p> <p>S04 資料分析能力</p> <p>S06 溝通協調能力</p> <p>S08 整合行銷提案能力</p> <p>S09 資源盤點與分析能力</p> <p>S10 預算規劃能力</p> <p>S11 視覺化簡報製作能力</p> <p>S12 廣告專案型態及應用工具選擇能力</p>
	T2.2簽約及收款	<p>O2.2.1合作契約</p> <p>O2.2.2廣告執行委任契約</p>	<p>P2.2.1 依確認後整合行銷提案，與客戶討論並簽定整合行銷合作契約。</p> <p>P2.2.2 依確認後整合行銷提案，與客戶討論並簽定各項廣告執行委任契約。</p> <p>P2.2.3 依執行委任契約內容，協助收取帳款及代收費用轉支付相關協力單位。</p>	4	<p>K14 整合行銷合約內容及注意事項</p> <p>K15 組織收付款流程</p> <p>K16 契約簽訂基本知識</p>	<p>S13 契約擬定能力</p> <p>S14 契約簽訂能力</p>
	T2.3執行及效益評估	O2.3.1執行過程及成果	P2.3.1 依契約議定內容，執行並檢核達成狀況及品質。	4	<p>K13 品質管理概念</p> <p>K14 成果數據蒐集方法</p>	<p>S01 資料蒐集能力</p> <p>S02 資料判別能力</p>

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)
		報告	<p>P2.3.2 選用適切調查法，蒐集整合行銷執行成果數據（如網路瀏覽量、露出點擊率等）。</p> <p>P2.3.3 依執行成果數據及客戶回饋意見，評估效益並提出改善建議，作為後續參考。</p>		K15 效益評估方法	<p>S04 資料分析能力</p> <p>S07 溝通協調能力</p> <p>S15 品質管控能力</p> <p>S16 效益評估能力</p> <p>S17 契約執行能力</p>

職能內涵 (A=attitude 態度)

A01持續學習：能夠展現持續學習的企圖心，利用且積極參與各種機會，學習任務所需的新知識與技能，並能有效應用在特定任務。

A02團隊意識：積極參與並支持團隊，能彼此鼓勵共同達成團隊目標。

A03正直誠實：展現高道德標準及值得信賴的行為，且能以維持組織誠信為行事原則，瞭解違反組織、自己及他人的道德標準之影響。

A04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。

A05壓力容忍：冷靜且有效地應對及處理高度緊張的情況或壓力，如緊迫的時間、不友善的人、各類突發事件及危急狀況，並能以適當的方式紓解自身壓力。

A06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。

說明與補充事項

● **建議擔任此職類/職業之學歷/經驗/或能力條件：**

- 大專以上相關科系畢業，且具2年以上相關工作經驗。

● **其他補充說明：**

- **【註1】**：相關法令規範：如公平交易、廣告相關法規、個人資料保護法、智慧財產權等。