

1. 名稱	掌握標書及市場競爭資料，制定營運管理策略
2. 編號	EMELOM601A
3. 應用範圍	用於電力工程有關的營運管理工作上，掌握多個客戶的標書所有條款、合約細則、圖則等，能掌握機構所售賣之電力設備或服務及競爭者相關的資料，制定不同的市場銷售策略及售後服務的營運管理策略。
4. 級別	6
5. 學分	9
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 瞭解多個客戶標書的內容及競爭者資料</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解多個客戶的標書內所有條款、合約細則、圖則等 ◆ 瞭解競爭者的相關資料，例如：不同等級之市場價格、交貨期等 <p>6.2 制定適當電力裝置市場銷售及售後服務的營運管理策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 能整合多個客戶標書的內容，來協助制定適當售後服務的營運管理策略，包括以下事項：指定及非指定的售後服務項目的收費制度、售後服務營運管理制度及協同效應等 ◆ 能掌握機構及競爭者所銷售之電力設備的優缺點、售後服務、市場價格、交貨期等資料，制定市場銷售及售後服務的營運管理策略，包括以下事項：報標策略、營運工程合約間的協同效應、售後服務的營運中心和服務網、制定目標市場、拓展新市場項目的營運事宜等 ◆ 對機構所制定的電力裝置市場銷售及售後服務的營運管理策略，能適時加以修正，增強機構的盈利能力

7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 按市場情況資料，制定市場銷售及售後服務的營運管理計劃。
8. 備註	