

1. 名稱	制定電力裝置市場銷售及投標策略
2. 編號	EMELPM601A
3. 應用範圍	用於大型電力工程有關的項目管理及市場銷售工作上，掌握客戶標書內所有條款、合約細則、圖則等，並能加以整合和比較公司所售賣之電力設備或服務及競爭對手的相關資料，來制定市場銷售及投標策略。
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 瞭解客戶標書所有內容及市場情況</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解客戶標書內所有條款、合約細則、圖則等 ◆ 瞭解不同市場之情況，例如：市場物料期貨價格、交貨期、息率及外幣匯率走勢等資料 <p>6.2 制定市場銷售及投標策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 建立不同階層的溝通網絡，獲取第一手或二手資料，進行分析。溝通網絡包括：機構內部市場調查小組、商用市場顧問、個人人際網絡等 ◆ 分析、判斷，整合和比較機構所售賣之電力設備或服務及競爭對手的相關資料 ◆ 制定電力裝置市場銷售及投標策略 ◆ 對機構所制定的電力裝置市場銷售及投標策略，適時加以修正，增強機構的盈利能力
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能收集資料及執行有效的溝通，找尋合適對象，獲取第一手或二手資料；及</p> <p>(ii) 能掌握標書內容、市場情況資料及機構產品之競爭力，並制定電力裝置市場銷售及投標策略。</p>
8. 備註	