

進出口業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和採購」職能範疇

名稱	執行營銷策略
編號	105253L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責執行營銷策略，保留現有客戶並招徠新客戶的從業員。
級別	4
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 採用廣泛的國際營銷管理技巧 <ul style="list-style-type: none"> • 評估進出口業的客戶要求 • 描述各種區別工具，例如：區別產品、區別服務、區別渠道、區別形象 2.1. 執行營銷策略 <ul style="list-style-type: none"> • 辨認所出售的產品，並制定營銷組合 • 辨認能保留現有客戶及招徠新客戶的工具 • 估計執行營銷策略所需的資源，為取得所需資源尋求支援 • 為營銷策略制定執行綱領 2.2. 檢討營銷策略 <ul style="list-style-type: none"> • 辨認營銷策略的目標及預期成果 • 收集數據及資訊，評估營銷策略的成效 • 檢討營銷策略的成效 3. 微調營銷策略 <ul style="list-style-type: none"> • 介紹營銷策略成效的檢討結果 • 提出可改善營銷策略成效的選擇 • 採取適當措施微調營銷策略
評核指引	<p>本能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠執行營銷策略 • 能夠檢討營銷策略 • 能夠採取適當措施改良營銷策略的成效
備註	