

製造科技業 《能力標準說明》 能力單元

「市場、銷售及客戶管理」職能範疇

名稱	執行市場拓展計劃
編號	106465L4
應用範圍	此能力單元適用於各製造科技企業的市場及銷售部門，具此能力者，了解產品市場的環境，能有效地執行市場拓展計劃
級別	4
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解執行市場拓展計劃的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 認識產品推廣文稿的格式及內容重點 • 認識產品的發展趨勢 • 認識市場導向理論 • 了解製造科技業的術語及專有名詞 • 了解市場概念，包括市場劃分目的、企業產品定位、市場的基礎變數，以及基本市場策略等 • 了解消費者的購買及決策模式 • 了解不同市場對企業及產品的評價，以及過往的市場拓展成效 <p>2. 執行市場拓展計劃</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能執行市場拓展計劃，如組織參展展銷會、安排各類型的廣告，以及在展銷場地推廣產品 • 能與各市場拓展公司及廣告公司溝通，撰寫及修訂有關的市場拓展的文稿 • 能評估市場推廣成效，並向管理層匯報 <p>3. 執行市場拓展計劃的專業處理</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在處理市場拓展計劃的數據時，未獲授權前絕不向第三者透露、轉移或轉售 • 在執行市場拓展計劃時，必須兼顧企業的利益
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能執行市場拓展計劃，協助完成企業市場拓展目標 • 能向管理層匯報市場推廣的成效，並提供建議
備註	