

銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

產品開發及品牌推廣 > 6.4 產品市務推廣計劃及管理

名稱	提供產品資訊，以支援銷售過程
編號	107481L4
應用範圍	參與銷售過程，並提供產品知識。此職能適用於不同產品的發佈
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 檢視產品發佈的銷售過程 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 明白產品的技術特性，以便能獨立地處理客戶的查詢• 檢視銷售的過程及方法，以識別銷售隊伍所需的支援2. 為客戶提供產品資料 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 根據客戶的需要及知識水平，舉行有關新產品或現有產品的簡佈會或培訓，向客戶傳達有關知識• 回答客戶有關產品特性的問題3. 為銷售人員提供產品知識的援助 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 現場視察，以確保銷售人員瞭解產品銷售過程中的所有風險，並能妥善地進行銷售• 解答銷售人員的問題，確保他們知道最新的產品訊息
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">• 向客戶傳遞產品資料，提供重要的內容，以便客戶作出評核。並為目標客戶制訂合適的表達方式，使他們能輕易及準確地明白有關信息• 為銷售人員提供協助，確保客戶能獲得正確的資訊
備註	