

## 銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

### 營銷及客戶關係管理 > 8.1 制訂營銷策略及推行計劃

名稱	為不同團隊制訂銷售計劃和實施細則
編號	107513L5
應用範圍	為個別銷售團隊制訂銷售計劃。此職能適用於在不同細分市場售賣不同產品和服務的團隊
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 檢討銀行的業務目標和戰略方向 能夠: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 檢討管理層的戰略和業務目標</li> <li>• 評估銀行所提供的產品和服務，及評估對業務指標的貢獻</li> <li>• 將遠期的願景轉化為實際的業務戰略目標</li> </ul> </li> <li>2. 制訂銷售計劃的內容 能夠: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析過往紀錄及現有的資源，制訂行動來達成銷售目標</li> <li>• 制訂銷售計劃來實現銀行的戰略，其中包括以下細節:- 概要說明如何實現銷售目標- 把宏觀的銷售計劃分割成不同的銷售行動- 列明不同當事人的責任、時限和表現的量度準則</li> <li>• 訂立測量指標以顯示銷售數字的進展，為銷售團隊提供回饋</li> </ul> </li> <li>3. 識別可能遇到的障礙，並制訂應變措施，列出不同情境的處理方法 能夠: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 對預期的障礙制訂檢查措施，以促進銷售計劃的有效執行</li> <li>• 根據解決問題的守則，制訂不同的解決方案，以應付銷售上的挑戰</li> </ul> </li> <li>4. 諮詢銷售團隊有關銷售計劃的意見 能夠: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 提供銷售人員一個明確的戰術計劃，以符合戰略目標管理</li> <li>• 與有關各方聯絡，制訂銷售人員的獎勵計劃</li> <li>• 與銷售團隊分析實現銷售計劃的可能性及可行性；邀請隊員發表意見，以修改或委派銷售目標</li> </ul> </li> </ol>
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"> <li>• 分析銀行的策略及可提供的資源，制訂銷售計劃，列明達成目標的具體行動及應變的計劃，使管理層及下屬均能明白需要採取的行動</li> </ul>
備註	