

銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

營銷及客戶關係管理 > 8.4 營銷團隊管理

名稱	執行定期銷售策劃活動
編號	107539L4
應用範圍	通過不同渠道規劃和管理銷售活動。它包括了在不同目標市場銷售的廣泛零售銀行產品和服務
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 準備銷售會議和其他相關團隊活動 <ul style="list-style-type: none"> 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 知識豐富並掌握主持銷售會議的技巧 監督、激勵和評估銷售團隊成員的業績 準備一個全面的銷售會議議程，引導在會議中進行有關於競爭、定價、銷售領域和銷售策略的對話，協作和互動 執行銷售會議 <ul style="list-style-type: none"> 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 確保銷售會議是聚焦和具建設性的，能創造正確的氛圍幫助團隊更有效地促成業務並共同為團隊負責，從而增加價值 引導/領導團隊成員確定客戶需求並將其轉變為銷售機會 認識銷售團隊的挑戰，並於團隊會議中提供支持和建立動力 與團隊成員溝通和討論其個人的銷售成績、銷售活動報告，和進展（正在進行的銷售活動的進度） 制訂提高團隊績效的措施 <ul style="list-style-type: none"> 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 為銷售團隊制訂和維持包括質素和數量管理的高標準銷售紀律 探索和開發新的營銷渠道 領導團隊成員執行有效的營銷活動，包哲以創新手法透過數碼渠道進行的手段 評估和分析不同銷售渠道的業績 監控並提供指導以確保團隊成員以誠實的態度為擬訂的團隊目標作出貢獻
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"> 有系統地準備銷售團隊會議和計劃銷售活動;延伸和挑戰團隊成員發展業務的能力 在銷售團隊活動中提供指導和替代解決方案，從而發展創新的營銷方法和渠道
備註	