

銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

營銷及客戶關係管理 > 8.3 營銷周期管理

名稱	派發宣傳物資予銷售人員
編號	107530L4
應用範圍	向銷售人員派發有關銀行產品和服務推廣和宣傳活動的宣傳物資，包括在不同細分市場售賣不同產品和服務的員工
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 明白不同隊伍銷售人員的工作職責 能夠：<ul style="list-style-type: none">● 收集不同銷售隊伍的工作職責資料，包括工作的分配、負責的產品和服務及銷售目標等● 評估個別銷售責任的工作量及職責，以便適當地分派宣傳的工作2. 根據銷售人員的不同職責，揀選及提供一系列的宣傳物資 能夠：<ul style="list-style-type: none">● 看管及更新有關的存貨紀錄，確保有足夠的工具及物資，以支援前線人員的銷售活動● 收集及向不同的銷售及服務管道發放關於新產品、營銷活動及宣傳活動的最新宣傳資料● 為銷售及服務單位建立有效的溝通管道，以通告及解釋政策、條例及監管3. 收集銷售人員對於宣傳活動所需支援的意見 能夠：<ul style="list-style-type: none">● 透過詢問銷售人員的意見、在預測客戶需求及運作效率方面的改進，以改善在宣傳活動上提供的支援● 定期舉行員工諮詢會，直接詢問員工對宣傳活動支援的意見
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">● 對不同銷售團隊的工作及需要有正確的理解。提供有效及合時的宣傳資料，以協助在不同工作崗位的銷售人員的工作
備註	