

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	執行零售銀行銷售預測
編號	107533L6
應用範圍	預測不同業務領域零售銀行年銷售額。分析包括對個別產品和服務，渠道，客戶群和地理位置的預測
級別	6
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 碩士專業知識和技術研究能力的銷售預測 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 掌握銷售預測和研究方法的最新最佳實踐，並將技術與現有方法相結合• 評估進行銷售預測的原則和常用方法，並選擇適當的方法• 分析情況，並確定最合適的銷售預測分析方法2. 分析不同因素，了解其對銷售業績的影響 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 對銷售，客戶和財務來源的信息進行研究，以了解銷售業績• 進行不同的分析，以確定銷售業績的影響，其中包括渠道銷售和保證金績效分析，渠道利用趨勢，產品/服務特徵，客戶特徵以及客戶細分渠道績效的比較3. 通過構建銀行銷售預測模型，預測不同產品和服務的銷售額 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 通過掃描市場環境，資源可用性，產品競爭力和預見的障礙來制訂有效的假設，以便準確地預測銷售預測• 通過從不完整和不一致的數據得出結論，制訂銷售預測公式，概述影響銷售量及其各自權重的因素• 通過評估銀行各種銷售渠道的有效性，衡量渠道增長和比較業績，為個人渠道做出準確的銷售預測• 監控和採取個人機會準確預測當前和未來期間的收入
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">• 介紹銷售預測分析，為規劃銷售和營銷活動提供有用的數據。預測應包含從不同來源收集的信息的分析。以來自不完整和不一致的信息作出結論，為解釋不同的預測數據提供了堅實的依據
備註	