

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	管理和評估銷售業績
編號	107536L5
應用範圍	評估每個分行，產品團隊或銷售團隊的銷售業績。這適用於在不同目標市場上銷售不同產品和服務的團隊
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 分析影響銷售業績的因素</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 評估有關銷售，客戶，銷售團隊和產品的信息，以了解銷售業績的完整視圖 • 分析選定客戶群體的定價實驗，以確定定價變化是否會影響銷售量和利潤 • 評估客戶盈利能力，購買行為，產品組合，產品和服務傳遞以及交叉銷售和銷售機會，以分析銷售業績 <p>2. 通過在不同情況下選擇合適的監控方法來監控銷售業績</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 通過地理位置，客戶群和季節性來監控產品銷售 • 計劃帳戶管理活動以監控銷售效率。這些活動包括：- 銷售電話報告- 銷售管道管理- 銷售團隊和個人銷售人員的績效考核 <p>3. 分析銷售業績數據</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析銷售費用與產生的收入，預測準確率和銷售團隊盈利能力，以確定銷售效率 • 進行準確的分析，以全面了解不同的金融產品和產品線的盈利能力 • 使用圖形分析快速評估實際銷售業績與目標和銷售管理預測 • 將銷售數據與財務，營銷和客戶信息相關聯，以確定實現銷售有效性方面存在的差距
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"> • 評估個別團隊的銷售相關統計，準確描繪銷售成效。評估確定了改進領域，並顯示了不同信息來源的分析
備註	