

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	發展銷售人員與銷售相關的能力
編號	107537L5
應用範圍	為員工提供必要的技能，進行銷售活動。這適用於在不同目標市場上銷售不同產品和服務的所有銷售人員
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 評估有關銷售培訓的信息 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 了解規劃和進行銷售培訓的不同技術，並根據情況選擇適當的方法 評估不同的常用銷售技術，並根據銀行的獨特業務環境，確定每一種的利弊 了解銀行不同產品和服務的特點，找出合適的銷售方式 分析銀行的整體銷售計劃和個人或團隊的銷售目標，以確定銷售方法和相應的技能要求 使用廣泛的專業方法來確定不同團隊的培訓需求 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 通過分析個別銷售團隊成員的銷售目標成果報告和基準報告來確定不同方面的改善領域，評估銷售團隊和渠道的預期和實際成果 分析報告數據，以確定導致績效不佳的因素，以便主動制訂績效改進計劃 選擇和設計適當的學習機會，以適應不同的情境和受眾 能夠: <ul style="list-style-type: none"> 創建一個具體的業務實踐環境，可以幫助銷售人員構建產品知識，面對面的銷售技能和帳戶管理技能 直接銷售人員在培訓課程，銷售團隊會議和其他與團隊合作的學習課程中練習銷售技巧，從而提高他們在與客戶打交道時的信心和效力 根據個人工作人員的改善需要和學習風格，提供適當的學習解決方案 通過在學習和衡量學習後的銷售績效之前跟蹤銷售結果，衡量學習改進行為的有效性，以銷售和評估學習者的銷售結果 認識並鼓勵與銷售人員相關的銷售人員的具體行為
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"> 提供培訓或其他類型的學習機會，為銷售人員提供新知識或新技能。培訓的設計表明了對不同團隊銷售人員的工作，需求和學習風格的準確理解
備註	