

**銀行業 《能力標準說明》 能力單元**

**職能範疇- 9. 企業營銷和關係管理**

**(主要職能 – 9.1 制訂銷售策略及實施計畫)**

名稱	分析商業情報，找出新的商業機會和威脅
編號	109485L6
應用範圍	透過分析業務情報，制定企業銀行業新的發展思路，從而發現企業銀行業的新商機。這適用於不同產品 / 客戶市場板塊和不同地理位置的企業銀行業務。
級別	6
學分	4 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 職務範圍的知識</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 展示對企業銀行的專業了解，包括常見的商業模式，典型的銀行結構，客戶市場板塊，產品和服務等；</li> <li>• 掌握企業銀行業務的市場敏銳觸覺和經濟及社會環境變化的專業知識，並以此研究影響銀行業務發展趨勢的關鍵因素 ( 例如監管、宏觀經濟環境、技術、客戶概況等 )，從而預測銀行環境的變化。</li> </ul> <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估和監測不同行業的發展趨勢，以確定新的銀行產品/服務需求；</li> <li>• 在市場上現有的產品/服務進行全面檢討，並確定未滿足客戶的需求；</li> <li>• 檢視企業銀行業務的發展趨勢，並預期新的銀行產品/服務需求；</li> <li>• 評估新/未滿足的客戶需求，開發原創的產品，服務，流程，技術等方面的解決方案以滿足他們的需求；</li> <li>• 估計市場規模及預測新商機的利潤空間，並以此為據，制定具體業務計劃；</li> <li>• 找出個別商機的資源需求並識別和評估銀行每個地區的資源。</li> </ul> <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 為提高不同板塊市場的業務計劃和行銷策略的有效性設定目標;將任務劃分至可接受的部分，並應用持續思維和最佳實踐知識，以縮小差距；</li> <li>• 透過分析客戶資料，消費行為，生活方式，社會發展和在其他領域的最新發展，以預測客戶的潛在需求及創建新的需求。</li> </ul>
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"> <li>• 根據在範圍廣泛的領域的研究結果，如銀行業務發展，銀行策略的分析，客戶的需求等，嚴謹地分析而得出獨到見解，發展新的及調整原有的企業銀行經營理念。</li> </ul>
備註	