

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 – 9.2 售前管理)

名稱	進行銷售管道線的管理
編號	109492L5
應用範圍	跟蹤和監控銀行的銷售管道線，提高銷售效率。這適用於不同市場板塊的企業客戶和不同產品的銷售管道線。
級別	5
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"> ● 理解不同的銷售概念和技術，應用它們來評估銷售的有效性，以管理銷售管道線； ● 透過監控銷售活動和每次與客戶接觸後的管道線進度來展示銷售管道線管理技巧的應用； ● 應用銷售技巧和深入的產品知識來評估銀行提供的產品和服務的功能，以便就銷售方法提供建議。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 設計評核客戶的框架和標準，以確保客戶的質量和符合銀行的目標； ● 評估與客戶發展關係所取得的進展，並查明情況並不如預期的原因，管理銷售周期； ● 審查銷售管道的個案進展情況，分析不同客戶的背景和需求，以便開發貼身剪裁的措施，盡量爭取最大的商機； ● 通過分析找出在管道中的機遇和挑戰，為整體銷售策略的發展提供建議。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分析客戶帶來的長遠利益 (例如: 項目未來的商業機會，轉介其他客戶端) 以確定投資培養客戶的資源量； ● 指導和協調不同的團隊，以提供資源和專業知識，並為商機提供解決方案； ● 分析每個潛在客戶的潛在價值，以便在滿足其需求的同時對商業機會進行優先處理； ● 評價不成功的案例，為未來的規劃找出學習點。
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"> ● 通過分析不同業務的潛在利益、銀行的目標和過往經驗，發展整體銷售策略； ● 監控銷售進度，以設計適當的措施來提高銷售效率。
備註	