

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 | 進行銷售勘探，找出潛在客戶 |
| 編號 | 109493L4 |
| 應用範圍 | 收集企業和商業銀行在同一地理位置提供的產品和服務的市場供應和客戶需求資訊。 |
| 級別 | 4 |
| 學分 | 3 (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"> ● 總結不同銀行提供的產品和服務的特點和企業銀行業的競爭格局，瞭解研究項目的重點； ● 掌握不同情況下的資料收集知識，以便收集全面、準確、及時的市場供應和客戶需求資訊。 <p>2. 應用</p> <p> 能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 管理市場研究項目專案，查找現有資訊資源，並調查客戶，透過提供獨立視角獲取關鍵市場情報； ● 了解競爭對手的策略，以及他們如何實施計劃，協助管理層預測未來挑戰並保護自己的業務； ● 衡量行銷效率，並將結果與在類似產品市場運營的其他人獲得的回報範圍進行比較。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p> 能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 步完成資訊整合的結構化流程； ● 報告策略規劃的資訊分析和預測。 |
| 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"> ● 提供報告，以準確、及時、易於閱讀和理解及有組織的格式呈報涵蓋市場供求關鍵因素的數據。 |
| 備註 | |