

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 – 9.5 銷售團隊管理)

名稱	為企業銀行業務執行銷售預測
編號	109520L6
應用範圍	對特定業務領域的年度銷售量進行銷售預測。分析包括對個別產品和服務、渠道、客戶市場板塊和地理位置的預測。
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"> ● 掌握最新的銷售預測和研究方法的最佳實踐，並應用知識與現有方法相結合； ● 掌握技術研究技能，運用技術評估銷售預測的原理和常用方法，並揀選最合適的方法； ● 具備分析能力，運用技能評估形勢，找出最適合銷售預測分析的方法。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 調查銷售、客戶和資金來源的資料，形成一個完整的銷售業績藍圖； ● 進行各類分析，以識別對銷售的影響，包括不同渠道的銷售數字和邊際利潤，渠道的使用率、產品/服務的特性、客戶特性及比較各渠道在不同客戶市場板塊的表現。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 透過掃描市場環境、可用資源、產品的競爭力和預見的障礙，訂立有效的假設，藉以提升銷售預測的準確性； ● 建立銷售預測的計算公式，在欠缺完整的資料下，列出影響銷售數量的因素及其比重； ● 通過評估銀行各種銷售渠道的效率、渠道增長率的估計和表現，為個別渠道作出準確的銷售預測； ● 細心留意和善用每個機會，準確預測現在和日後的收入。
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"> ● 匯報銷售預測的分析，為銷售及推廣活動，提供有用的數據。預測需要包括由不同來源所得資訊的分析，並在欠缺完整及一致的資料下，為估計的數字，提供有說服力的解釋。
備註	