

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	制定實施計劃以實現銷售目標
編號	109522L5
應用範圍	為個別銷售團隊制定銷售計畫。這適用於在不同市場板塊售賣不同產品和服務的團隊。
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"> ● 掌握銀行策略方向知識，評估策略管理目標和業務目標； ● 理解銀行的策略發展方向，並在此基礎上將長遠願景轉化為實際業務策略目標。 <p>2. 應用</p> <p> 能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分析過往紀錄及現有的資源，制定行動來達成銷售目標 ● 制定銷售計畫來實現銀行的戰略，其中包括以下細節: <ul style="list-style-type: none"> ○ 概要說明如何實現銷售目標； ○ 把宏觀的銷售計劃分割成不同的銷售行動； ○ 列明不同當事人的責任、時限和表現的量度準則； ● 評估銀行提供的產品和服務，並估計其對業務目標的貢獻； ● 制定獎勵計劃以激勵員工及推動他們達成銷售目標； ● 訂立測量指標以顯示銷售數字的進展，為銷售團隊提供回饋。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p> 能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 對預期的障礙制定檢查措施，以促進銷售計畫的有效執行 ● 根據解決問題的守則，制定不同的解決方案，以應付銷售上的挑戰提供銷售人員一個明確的戰術計畫，以符合戰略目標管理； ● 與有關各方聯絡，制定銷售人員的獎勵計畫； ● 與銷售團隊分析實現銷售計畫的可能性及可行性；邀請隊員發表意見，以修改或委派銷售目標。
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"> ● 分析銀行的策略及可提供的資源，制定銷售計畫，列明達成目標的具體行動及應變的計畫，使管理層及下屬均能明白需要採取的行動。
備註	