

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	為企業銀行制訂整體的銷售策略
編號	109484L6
應用範圍	制定企業銀行業務銷售策略。這適用於在不同地理位置的以及不同業務領域制定短期和長期銷售策略。
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"> ● 對銀行業的不同業務運作展示專業理解 (例如一般商業模式，一般銀行結構，客戶市場板塊，產品和服務的典型的架構)，藉以確定在行業中的新發展； ● 掌握數據分析知識，對影響銀行業發展趨勢的關鍵因素進行研究 (如法規，宏觀經濟環境，技術，客戶檔案)，藉以改變銀行業的經營環境的預期； ● 展示對銀行業務具有敏銳觸覺和透徹的理解，評估企業及商業銀行業務的最新發展，尤其是在中國或其他新的潛在/高速增長的市場。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 進行策略分析 (例如SWOT)，以評估銀行的長處和短處，藉以確定銀行的能力和競爭優勢； ● 對宏觀經濟環境進行批判性分析，評估對銀行經營的影響； ● 開展研究，瞭解銀行不同客戶群體的財務需求，以及制定適當產品和服務以滿足客戶需求的相應策略； ● 根據業務分析制定結構性的銷售流程和績效衡量指標。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 策略性地思考，以顧及短期至中期的銷售目標和銀行的長期業務發展目標； ● 根據銀行的內部資源和相對優勢評估每個策略選擇，盡量提高銷售額； ● 按照行之有效的預測機制，建立企業目標，制定指導方針和程序，並設定銷售目標和主要績效指標 (KPI)。
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"> ● 根據在廣泛領域研究後的綜合結論，如銀行業務發展，銀行的策略分析，客戶的需求等，為企業銀行制訂整體的銷售策略。
備註	