

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	為不同團隊制定銷售計劃和實施細則
編號	109488L5
應用範圍	為每個銷售團隊制定銷售計劃。這適用於不同目標市場板塊中不同產品和服務的銷售。
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"> • 運用銷售和行銷的知識和理論來評估管理層的策略目標和業務目標; • 透過評估銀行提供的產品和服務, 並評估其對業務目標的貢獻, 展示在銷售和行銷方面的知識和理解; • 運用高級別概念性銷售技巧, 將長遠願景轉化為實際業務策略目標, 展示透徹的理解和執行能力。 <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, 制訂行動來達成銷售目標; • 制訂銷售計劃來實現銀行的策略, 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; • 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; • 為銷售隊伍提供符合管理層策略目標的明確戰術計劃。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 對預期的障礙制訂檢查措施, 以促進銷售計劃的有效執行; • 與有關各方聯絡, 制訂銷售人員的獎勵計劃; • 與銷售團隊分析實現銷售計劃的可能性及可行性; 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, 制訂銷售計劃, 列明達成目標的具體行動及應變的計劃, 使管理層及下屬均能明白需要採取的行動。
備註	