

## 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	收集、分析和滙報不同客戶板塊有關於財務需求的商業情報資訊
編號	109489L4
應用範圍	收集企業 / 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。這適用於不同企業 / 商業銀行業務單位的不同產品和服務。
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"> <li>● 理解如何開展企業銀行業市場調研，運用技能總結不同銀行產品和服務的特點和企業銀行業的競爭格局，理解研究重點；</li> <li>● 將數據收集技術應用於不同情況，以便收集一系列關於市場供應和客戶需求的全面準確和及時的信息，從而展示出對研究方法的理解。</li> </ul> <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 管理市場研究項目專案，透過現有的資訊資源和進行客戶調查，來獲得重要的市場情報，並提供獨立的觀點；</li> <li>● 探勘競爭對手的策略及執行計劃，協助管理層預測未來的挑戰及維護本行的業務；</li> <li>● 根據制定的研究計劃，收集不同情況下的必要資訊；</li> <li>● 衡量行銷效率，並將結果與在類似產品市場營運的其他人士獲得的回報範圍進行比較。</li> </ul> <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 逐步完成資訊整合的結構化進程，從而揭示市場環境的全面情況；</li> <li>● 報告策略規劃的資訊分析和預測，以確保分析在掌握客戶需求方面是有用和具建設性的。</li> </ul>
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"> <li>● 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。</li> </ul>
備註	