

## 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 – 9.2 售前管理)

名稱	設計銷售線索主導方案，以吸引新的準客戶和保留現有的尊貴客戶
編號	109490L5
應用範圍	開展銷售運動 / 活動，以吸引新的準客戶。這適用於不同的企業銀行客戶市場板塊。
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"> <li>• 掌握產生銷售線索的技術知識，並引用知識於評估常用的銷售線索主導方法 / 來源 ( 例如轉介現有的客戶、會議/研討會、網絡活動、隨機推銷電話、互聯網等 )，以設計吸引新客戶的合適方案；</li> <li>• 透過向不同客戶群體量身定製銷售運動 / 活動來展示出具備客戶市場板塊方面的專業知識。</li> </ul> <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估客戶分析方法，以便找出銷售機會的來源；</li> <li>• 構建潛在銷售線索的檔案，並制定適當的計劃，以吸引他們的興趣；</li> <li>• 制定開發銷售線索方案的建議，通過具體說明行銷活動的格式、覆蓋範圍、主題、目標等來評估行銷活動中的不同方法；</li> <li>• 隨時瞭解客戶概況的變化，並對其進行徹底評估，以辨識其業務潛力，特別是來自中國大陸的企業客戶的特點。</li> </ul> <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 為產生銷售線索設定目標和制定策略計劃的細節 ( 例如，角色和職責，資源，場地，目標受眾，推廣等 ) ；</li> <li>• 聯絡業務合作夥伴 ( 例如: 媒體 )，以提供銷售線索主導程序的操作配套並有大量的準客戶，從而制定符合成本效益的方案；</li> <li>• 遵守法律及規格要求並對客戶的信息嚴格保密。</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>• 開發銷售運動/活動，為銀行獲取新客戶或重新招攬前客戶。運動/活動的格式、覆蓋範圍和操作的詳細資訊應建基於對目標客戶概況的全面分析而制定。</li> </ul>
備註	