

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 – 9.3 業務營銷)

名稱	考慮市場優勢和板塊，決定爭取業務的策略方針
編號	109499L6
應用範圍	制定策略（例如產品、信貸設施、定價、條款和條件），並制定爭取業務的談判方法。這適用於需要制定大量和複雜的解決方案的企業銀行業務。
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"> ● 運用知識評估宏觀經濟狀況（例如經濟、政治、法規等）和對銀行銷售活動的影響，展示商業意識和對經濟環境的認識； ● 展示對客戶行業的專業知識，如主要條款和術語，能力指標進行分析，商業週期，競爭格局，最新的發展等。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 應用數據收集和分析技能進行研究，跟蹤內部和外部環境的變化，並及時衡量對銀行銷售活動的影響； ● 利用專業知識和行業知識分析客戶在當前市場形勢中所處的位置； ● 根據銀行的目標以及如何滿足客戶需求來確定要實現的目標，制定業務交易計劃； ● 對與業務交易相關的銀行的風險進行分析，並準備理據來證明交易的合理性； ● 分析銀行的長處和競爭優勢，以發展銷售方向及信息； ● 評估每筆業務交易的潛在盈利能力和風險概率，以確定參與或否定的決定。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 以客戶為中心，嚴謹地評估客戶公司的背景和當前業務 / 項目專案的資訊，以分析他們的財務需求並提供量身剪裁的解決方案； ● 協調產品專家及根據客戶的需要建造一個量身定製的解決辦法； ● 通過指定定價，增值服務，條款和條件等制定銷售方式，從而提供給客戶； ● 制定並整合提供給客戶的產品（例如信貸設施）下的風險緩解措施和策略，為發生不良學事件做好準備，並保護銀行的利益。
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"> ● 制定策略，具體說明為客戶提供的產品解決方案和其他服務，以便獲得業務交易。這些應基於不同領域的綜合研究和分析結果，如行業發展研究、客戶財務需求評估、貸款活動風險評估以及業務盈利能力評估等而制定。
備註	