

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 – 9.5 銷售團隊管理)

名稱	為銷售團隊和個別銷售人員設定銷售目標和績效要求
編號	109521L5
應用範圍	為個別業務單位、產品團隊或銷售團隊，訂立週期性的銷售目標。這適用於所有業務單位，包括售賣不同產品和服務，以及以不同客戶市場板塊為目標的團隊。
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"> ● 理解銀行策略，對個別產品和服務的業務舉措進行深入評估； ● 理解和分析銷售預測對銷售活動及銷售目標的影響； ● 具備敏銳的業務觸覺，分析業務計劃中的資訊，為構建銷售目標設定模型框架。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 根據業務計畫和銷售預測，為銷售團隊訂立有挑戰性和可實現的銷售目標； ● 根據個人的經驗和能力，為銷售團隊訂立合乎實際的銷售目標及活動； ● 與前線銷售人員清楚說明銷售目標的內容及目標與銀行業務策略的關係； ● 分配賬戶管理的責任，使銷售團隊內的各成員能有效地照顧特定賬戶、產品或地區的業務。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建立定期追蹤銷售數字的機制； ● 在合適的時間與場合，重申銷售的目標，以激勵士氣； ● 設計不同的專業監控方法，跟蹤銷售目標的進展。
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"> ● 根據銀行的策略及各員工的能力等，為銷售團隊或人員，制定銷售目標； ● 設計不同的監管方法，追蹤銷售團隊或人員的表現，在適當的時間提供合適的鼓勵。
備註	