

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	執行銷售指導
編號	109524L5
應用範圍	為與企業銀行客戶有直接聯繫的前線銷售人員進行銷售指導。這適用於在不同目標市場板塊銷售不同產品和服務的員工。
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"> ● 透過評估不同銷售方法的利弊，展示銷售概念和最佳銷售實務操作方面的專業知識； ● 掌握銷售指導方面的技巧和專業知識，並加以應用，藉以促進員工發展。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 使用結構性的方法，為銷售人員提供績效計劃、審查及回饋，包括工作表現上可觀察和不可觀察的範疇； ● 根據收集到的實證數據診斷員工的銷售業績，對員工的銷售效益進行徹底評估，並找出需要改善的地方； ● 在分析表現後，協助銷售人員制定改善的策略，並計劃明確的活動目標和銷售指標使用不同的方法提升銷售人員的表現，並為各人度身訂制改善計劃。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在分析不同個人的特點和風格後，採用適當方法幫助減輕壓力，增強銷售人員的自信心； ● 度身訂造合適的方法，傳達資訊，委派工作及激勵銷售人員，以達成銷售目標； ● 給予持續的鼓勵和嚴守賞罰的規例，以保持及提升銷售人員學習到的技能和知識； ● 綜合戰略家、教練、導師和問題解決者的職責，有效發揮作用，贏取銷售團隊的尊重和信任。
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"> ● 制定效益改進計劃，提高銷售人員的績效。改進計劃概述銷售人員需要採取的具體行動、預期結果和衡量機制。此外，該計劃應基於對現有績效和改進需求的分析而訂立； ● 顯示專業的指導技巧，在分析學員的特性及風格後，使用合適的指導方法。
備註	