

## 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	管理和評核銷售績效
編號	109525L5
應用範圍	評估每個業務分支機構、產品團隊或銷售團隊的業績。這適用於售賣不同產品和服務，以及以不同客戶市場為目標的團隊。
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"> <li>● 具備分析能力，並運用技能來評估有關銷售、客戶、銷售團隊和產品的資訊，以便全面瞭解銷售業績；</li> <li>● 理解銀行的銷售目標和業務策略，並在此基礎上分析在個別客戶市場板塊的定價經驗，以確定價格的變化是否能影響銷售量和利潤；</li> <li>● 理解銀行的業務觸覺和策略，檢討客戶利潤、購買行為、產品組合、產品和服務交付、交叉銷售和推銷高階產品的機會，藉以分析銷售表現。</li> </ul> <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 按地理位置、客戶市場板塊和季節性監控產品銷售業績；</li> <li>● 分析銷售費用與產生的收入、預測準確性和銷售團隊盈利能力，以確定銷售效益；</li> <li>● 計畫賬戶管理的活動，以監管銷售效益。該計畫應涵蓋: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 銷售訪問報告；</li> <li>○ 銷售渠道線管理；</li> <li>○ 銷售團隊和個別銷售人員的績效評核。</li> </ul> </li> </ul> <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 進行準確的分析，以全面瞭解不同金融產品和產品線的盈利；</li> <li>● 使用圖表分析，快速核實實際銷售數字與目標及銷售預測的差距；</li> <li>● 結合銷售資料與財務、市場推廣和客戶的資訊，識別銷售效率目前的表現差距。</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>● 檢討個別團隊的銷售數字，以準確地反映銷售的成效；並識別可改進的地方和匯報不同來源資料的分析。</li> </ul>
備註	