

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	採用不同的方法傳播最新產品和市場資訊
編號	109528L4
應用範圍	為參與銷售過程的員工，包括：銷售人員、銷售支援及後勤工作人員，提供與他們工作有關的最新資訊，如法規更改、銀行的產品及服務資料及市場最新情況等等。
級別	4
學分	3 (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"> ● 具體理解全球經濟的變化和銀行業的發展； ● 理解銀行的產品開發過程，並與銷售團隊成員分享更新的資訊； ● 掌握銀行客戶偏好的知識：識別他們胃納的變化;並診斷它們對銀行銷售活動的影響。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 識別銷售人員所需的有用資訊，並幫助他們獲得有關知識： <ul style="list-style-type: none"> ○ 金融業和銀行產品； ○ 銀行界的變化及本行開發的產品； ○ 立法、規章和銀行界的要求； ○ 銀行政策和理論的擬訂； ○ 不同類型客戶的產品優點、好處和其他相關資料; ● 組織活動，向銷售人員傳播資訊，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 會議； ○ 產品簡介會； ○ 培訓等等。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 向有關各方解釋，確保他們清楚並致力於實施市場推廣策略 / 業務計劃/ 宣傳計劃； ● 使用不同的方式定期向銷售人員傳播最新的產品和市場資訊。
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"> ● 提供有用和及時的資訊，協助銷售人員更有效地履行工作職責。所提供的資訊能夠準確理解不同銷售職位的責任及其獨特需求。
備註	